RICH DAD™



DOANH NGHIỆP CỦA THẾ KỶ 21

The Business of the 21st century

ROBERT T. KIYOSAKI

Tác giả của DẠY CON LÀM GIÀU

Và John Fleming và Kim Kiyosaki



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

DOANH NGHIỆP CỦA THẾ KỶ 21

Tôi xin tặng cuốn sách *Doanh nghiệp của thế kỷ 21* này cho hàng triệu độc giả, những người đang ở bước ngoặt cuộc đời - những người chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế hiện tại và đang cảm thấy bất lực trước câu hỏi làm thế nào để đảm bảo tương lai tài chính của mình. Tôi muốn các bạn biết rằng; cho dù thế nào đi chăng nữa, đây là thời điểm tốt nhất để kiểm soát tương lai của bạn. Tôi đã dành cả cuộc đời mình cho việc giảng dạy những cách thức để đạt được sự tự do về tài chính và tôi biết rằng, giống như những tập sách khác trong bộ *Dạy Con Làm Giàu,* cuốn sách này sẽ mang đến cho bạn sự hiểu biết sâu sắc cần thiết để tạo dựng - đạt được - sự giàu có trong những năm tới. Một khi bạn đã nắm được cách thức vận hành của đồng tiền và những cơ hội kinh doanh mà bạn có thể có được trong thế kỷ 21, bạn sẽ có thể bắt đầu tạo dựng một cuộc sống như mình mong muốn.

Mục lục

Lời cảm ơn

Tôi xin gửi lời cảm ơn tới người bạn đời của mình, Kim - vì tình yêu và sự ủng hộ không ngừng nghỉ - cùng gia đình Rich Dad của tôi, những người đã giúp tôi truyền tải thông điệp về giáo dục tài chính đến cho hàng triệu người trên khắp thế giới.

Tôi cũng xin được cảm ơn John Fleming vì những hiểu biết vô giá của anh về kinh doanh theo mạng và Stuart Johnson, Reed Bilbray cũng như đội ngũ nhân viên của VideoPlus vì sự trợ giúp của họ trong quá trình hình thành cuốn sách này.

Cuối cùng, tôi xin cảm ơn John David Mann và J.M. Emmert vì những đóng góp và niềm đam mê của họ dành cho dự án này.

Lời giới thiệu

Nền kinh tế khủng hoảng, công việc của bạn gặp khó khăn - nếu bạn vẫn còn có việc làm. Và bạn biết gì không? Tôi đã đề cập đến vấn đề này trong suốt nhiều năm nay rồi.

Đến khi xảy ra cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu thì phần lớn mọi người mới nhận thức được điều đó. Tuy nhiên, cuốn sách này không viết về việc làm thế nào hay tại sao mọi thứ trở nên tồi tệ hơn, mà thay vào đó; đề cập đến lý do tại sao một tin xấu như thế hóa ra lại là một tin rất tốt - nếu bạn biết tận dụng nó.

Tôi học hỏi về Kinh doanh từ hai người cha: cha ruột - một nhân viên chính phủ cấp cao đầy học thức - và cha của Mike, cha của người bạn thân nhất của tôi - người chưa học hết lớp 8 nhưng lại là một tỷ phú tự thân lập nghiệp. Trong khi cha ruột của tôi cả đời phải đối mặt với những vấn đề tài chính và đến lúc nhắm mắt; ông hầu như chẳng có gì để lại sau những năm tháng làm việc vất vả, cha của Mike lại trở thành một trong những người giàu nhất tại Hawaii.

Tôi xem hai người đàn ông này là “người cha nghèo” và ‘người cha giàu”. Tôi rất yêu quý, ngưỡng mộ người cha ruột của mình và hứa sẽ giúp đỡ được càng nhiều người càng tốt, để họ không phải gánh chịu những khó khăn và thất bại như những gì mà “người cha nghèo” của tôi đã gặp phải.

Sau khi rời khỏi gia đình; tôi đã trải nghiệm được nhiều điều. Tôi từng phục vụ cho lực lượng Thủy quân Lục chiến Mỹ. Tôi cũng đã làm việc cho hãng Xerox; ban đầu thì tôi là nhân viên bán hàng tệ nhất và sau bốn năm, tôi đã trở thành nhân viên bán hàng giỏi nhất. Sau khi rời Xerox, tôi đã thành lập

một số doanh nghiệp tầm cỡ quốc tế; có doanh thu hàng triệu đôla, và rồi ở tuổi 47; tôi đã có thể nghỉ hưu để theo đuổi niềm đam mê của mình - truyền đạt cho những người khác cách thức để làm giàu và sống cuộc sống mà họ mơ ước, thay vì phải vật lộn với cuộc sống tầm thường và cam chịu.

Năm 1997, tôi đã viết lại những trải nghiệm của mình trong một cuốn sách nhỏ. Chắc hẳn tôi đã có sự đồng cảm với một số độc giả nên cuốn sách Dạy Con Làm Giàu đã dẫn đầu danh sách bán chạy nhất của tờ The New York Times, và giữ nguyên vị trí này trong hơn 4 năm trời và được xem là "sách viết về kinh doanh bán chạy nhất mọi thời đại".

Kể từ đó, tôi cho ra đời bộ sách Dạy Con Làm Giàu. Mặc dù mỗi cuốn sách tập trung khai thác những vấn đề khác nhau, nhưng ngay từ cuốn sách đầu tiên cho đến cuốn sách mà bạn đang cầm trong tay, tất cả đều truyền đi cùng một thông điệp; đó là:

Phải có trách nhiệm với tình hình tài chính của bạn - hoặc làm quen với việc thực hiện mệnh lệnh trong suốt quãng đời còn lại. Bạn hoặc là chủ nhân của đồng tiền hoặc là nô lệ của nó. Điêu đó tùy thuộc vào sự lựa chọn của bạn.

Trong cuộc đời mình, tôi thật quá may mắn khi có được những trải nghiệm và những người thầy đã dạy cho tôi cách thức tạo nên sự giàu có thực sự. Nhờ vậy, tôi có thể nghỉ hưu mà hoàn toàn không thấy rằng mình cần phải làm việc nữa. Trước khi về hưu, tôi làm việc để tạo dựng tương lai cho gia đình, còn sau đó, tôi làm việc để giúp bạn tạo dựng tương lai của bạn.

Trong 10 năm qua, tôi đã dành cả cuộc đời mình cho việc tìm

ra những phương thức hiệu quả và thiết thực nhất để giúp mọi người học cách tạo ra sự giàu có thực sự; qua đó thay đổi cuộc sống của họ trong thế kỷ 21. Trong những cuốn sách thuộc bộ Dạy Con Làm Giàu, tôi cùng các đối tác đã đề cập đến nhiều loại hình doanh nghiệp và đầu tư khác nhau. Nhưng trong những năm nghiên cứu miệt mài này, tôi nhận thấy có một mô hình doanh nghiệp đặc biệt mà theo tôi là đầy triển vọng đối với phần đông mọi người, giúp họ kiểm soát đời sống tài chính; tương lai và số phận của mình.

Bên cạnh đó, khi tôi đề cập đến sự giàu có thực sự, tôi không chỉ nói đến vấn đề tiền bạc. Tiền bạc chỉ là một phần trong đó, nhưng không phải là tất cả. Tạo dựng sự giàu có thực sự liên quan đến người tạo dựng cũng như cái được tạo dựng.

Trong cuốn sách này, tôi sẽ chỉ ra cho các bạn thấy lý do tại sao bạn cần phải gây dựng doanh nghiệp riêng của mình và chính xác đó là doanh nghiệp gì. Nhưng ở đây không chỉ nói về việc thay đổi loại hình doanh nghiệp bạn đang triển khai, mà còn ở việc thay đổi chính bản thân bạn. Tôi có thể cho bạn biết cách thức tìm kiếm những gì bạn cân để phát triển doanh nghiệp hoàn hảo cho bạn, nhưng để doanh nghiệp của bạn phát triển thì bạn cũng sẽ phải phát triển theo.

Xin chào mừng các bạn đến với doanh nghiệp của thế kỷ 21.

PHẦN MỘT

Kiểm Soát Tương Lai

Lý do tại sao bạn cần có một doanh nghiệp riêng

Chương 1

Quy luật đã thay đổi

Chúng ta đang sống trong những thời khắc khó khăn.Vài năm trở lại đây, một nỗi sợ hãi, hoang mang triền miên cứ đeo bám theo chúng ta qua các chương trình thời sự; từ trong phòng họp cho tới các bàn ăn trên khắp nước Mỹ. Toàn cầu hóa, xu hướng gia công ở nước ngoài, cắt giảm biên chế, tịch thu tài sản, nợ thế chấp dưới chuẩn và hoán đổi nợ xấu, mô hình lừa đảo Kim tự tháp; sự đồ vỡ của phố Waỉl, suy thoái... Cứ thế; những tin xấu nối tiếp nhau.

Trong những tháng đầu năm 2009, số công ty Mỹ phải tiến hành sa thải nhân viên lên đến 250.000 mỗi tháng. Khi tôi viết cuốn sách này vào cuối năm 2009, tỉ lệ thất nghiệp là *10,2%* và vẫn tiếp tục gia tăng; trong khi tình trạng thiếu việc (nghĩa là công việc của bạn vẫn còn nhưng giờ làm và lương bổng bị cắt giảm mạnh) thậm chí còn tồi tệ hơn. Sự sụt giảm nghiêm trọng về công ăn việc làm là một đại dịch có sức tàn phá mà ít người chống lại được. Từ giám đốc điều hành; lãnh đạo cấp trung cho đến quản đốc và công nhân, từ các chủ ngân hàng đến các nhân viên bán lẻ; tất cả đều đối mặt với rủi ro. Ngay cả lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, vốn vẫn được xem là lĩnh vực nghề nghiệp an toàn, cũng đang trải qua những đợt cắt giảm mạnh về lực lượng lao động.

Theo một cuộc điều tra năm 2009 của báo USA Today, 60% số người Mỹ được hỏi cho rằng tình hình kinh tế hiện nay là cuộc khủng hoảng lớn nhất trong đời.

Mùa thu năm 2008, danh mục đầu tư cho kế hoạch hưu trí của rất nhiều người đột nhiên bị giảm một nửa giá trị - hoặc hơn. Lĩnh vực bất động sản sụp đổ. Những gì mà mọi người nghĩ là tài sản vững chắc và đáng tin cậy hóa ra lại bốc hơi như nước. Một công việc ổn định; lâu dài chỉ còn là chuyện của quá khứ. Theo một cuộc điều tra năm 2009 của báo *USA Today*, 60% số người Mỹ được hỏi cho rằng tình hình kinh tế hiện nay là cuộc khủng hoảng lớn nhất trong đời.

Dĩ nhiên; các bạn đã biết hết tất cả những điều này. Nhưng có thể đây là những gì bạn chưa biết: *Tất cả những vấn đề trên đều không phải là tin tức.* Chắc chắn phải đến khi có một cuộc khủng hoảng kinh tế lớn nổ ra, mọi người mới bắt đầu thức tỉnh; nhận ra rằng sinh kế của họ đang đối mặt với rủi ro. Nhưng thu nhập của bạn không thể gặp rủi ro chỉ sau một đêm - nó luôn luôn trong tình trạng rủi ro.

Đa số người dân Mỹ đã nhiều năm sống dưới "lưỡi hái" của nợ nần và phá sản, chủ yếu dựa vào đồng lương trong một hoặc hai tháng tiếp theo cùng với khoản tiền tiết kiệm dự phòng ít ỏi - mà thông thường thì họ chẳng tiết kiệm được đồng nào cả - để chi trả cho các khoản chi tiêu hàng tháng. Tấm séc thanh toán tiền lương được gọi là "bán thời gian để lấy tiền bạc" và trong thời ky suy thoái thì đó là nguồn thu nhập có ít độ tin cậy nhất. Tại sao vậy? Bởi vì khi số người

có cống ăn việc làm bắt đầu giảm đi, thì khoản thu nhập sau thuế được dùng để chi trả cho thời gian làm việc của bạn cũng giảm.

Tôi đã nói với bạn rồi

Không phải là kiểu "biết rồi khổ lắm nói mãi" nhưng... *Tôi đã nói với bạn rồi.*

Tôi đã đề cập đến vấn đề này trong nhiều năm qua. Hiện nay chẳng còn có thứ gì được gọi là một công việc ổn định và đảm bảo. Hội doanh nghiệp Mỹ (Corporate America) là con khủng long của thế kỷ 20 đang trên đà tuyệt chủng, cách thức duy nhất để bạn có cho mình một tương lai thực sự vững chắc là phải kiểm soát được tương lai đó.

Sau đây là những gì tôi đã viết vào năm 2001 trong *Dạy Con Làm Giàu* (tập 11):

Theo tôi, Mỹ và nhiều quốc gia phương Tây sẽ phải đối mặt với một thảm họa tài chính trong tương lai, là hệ quả từ sự thất bại của hệ thống giáo dục trong việc truyền đạt đầy đủ một chương trình giáo dục tài chính thực tế cho học sinh.

Cùng năm đó, trong một cuộc trả lời phỏng vấn của Nightingale-Conant, tôi đã nói:

Nếu các bạn nghĩ các quỹ tương hỗ sẽ đứng về phía bạn, nếu bạn muốn đánh cược cuộc đời mình vào những biến động lên xuống của thị trường chứng khoán, thì bạn cũng đang đánh cược trên chính kế hoạch hưu trí của mình. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu thị trường chứng khoán trồi sụt rồi lại đổ vỡ một lần nữa khi bạn đã 85 tuổi? Bạn không có quyền kiểm soát. Tôi

không nói rằng các quỹ tương hỗ đều không tốt. Tôi chỉ muốn nói râng các quỹ này không an toàn, việc đầu tư vào đó là không khôn ngoan và tôi sẽ không đánh cược tương lai tài chính của mình vào đó,

Từ trước đến nay chưa bao giờ trong lịch sử thế giới lại có quá nhiều người đánh cược kế hoạch hưu trí của họ vào thị trường chứng khoán đến vậy. Việc đó thật điên rồ. Bạn cho rằng phúc lợi xã hội sẽ chăm sóc cho bạn? Như vậy chẳng khác nào bạn tin rằng chú thỏ Phục sinh sẽ mang lại may mắn.

Và trong một cuộc trả lời phỏng vấn vào tháng 3 năm 2005; tôi đã nói:

Thế mạnh số 1 của tài sản giấy nằm ờ tính thanh khoản và đó cũng là điểm yếu hàng đầu của loại tài sản này. Chúng ta đêu biết rằng sắp có một cuộc khủng hoảng thị trường tiếp theo và chúng ta lại sắp bị mất sạch một lần nữa. Thế thì tại sao các bạn lại làm việc đó?

Vậy chuyện gì đã xảy ra? Đúng là đã có một cuộc khủng hoảng thị trường và rất nhiều người mất sạch tài sản một lần nữa. Tại sao? Bởi vì thói quen và lối tư duy cũ đã đưa chúng ta vào bẫy.

Năm 1971, nền kinh tế Mỹ đã thoát khỏi hệ thống bản vị vàng. Điều này xảy ra khi chưa được Quốc hội thông qua, tuy nhiên quan trọng là nó đã xảy ra. Tại sao điều đó lại đặc biệt? Bởi vì nó dọn đường cho chúng ta bắt đầu in ngày càng nhiều tiền hơn, tùy ý chúng ta, mà không cần phải căn cứ vào

bất kỳ giá trị thực tế khắt khe nào.

Xu hướng tách khỏi thực tế này đã mở cửa cho sự bùng nổ tăng trưởng kinh tế lớn nhất trong lịch sử. Trong hơn ba thập kỷ rưỡi tiếp theo, tầng lớp trung lưu Mỹ tăng mạnh về số lượng. Khi đồng đôla mất giá và giá trị ghi trong sổ sách của bất động sản cũng như các tài sản khác bị thổi phồng, người bình thường cũng trở thành triệu phú. Đột nhiên ai cũng có thể dễ dàng tiếp cận các khoản tín dụng; vào bất kỳ thời gian nào cũng như bất kỳ ở đâu, và các loại thẻ tín dụng nở rộ như nấm sau cơn mưa. Để thanh toán các thẻ tín dụng này, người Mỹ bắt đầu sử dụng căn nhà của mình như những chiếc máy ATM, tái cấp vốn và vay tiền, rồi lại vay tiền và tái cấp vốn.

Cuối cùng, bất động sản luôn tiếp tục tăng giá trị, đúng không?

Sai lầm. Đến năm 2007, chúng ta đã bơm nhiều hơi nóng vào quả khinh khí cầu tài chính, chạm tới mức chịu đựng của nó - và ảo tưởng lại một lần nữa rơi phịch xuống đất. Và không chỉ ngân hàng Lehman Brothers và Bear Stearns sụp đổ. Hàng triệu người đã mất đi khoản quỹ hưu trí 401 (k), lương bổng và cả công ăn việc làm.

Số người chính thức sống dưới chuẩn nghèo đang ngày càng gia tăng nhanh chóng. Số người trên 65 tuổi phải làm việc cũng đang gia tăng.

Trong những năm 1950 khi hãng General Motors (GM) còn là tập đoàn mạnh nhất ở Mỹ; báo chí đã trích dẫn câu nói của

chủ tịch tập đoàn GM và biến nó thành khẩu hiệu trong nhiều thập kỷ: "Khi GM tăng trưởng thì đất nước cũng phát triển theo". Ô, đó có thể không phải là tin tốt bởi vì vào năm 2009, GM đã rơi vào tình trạng phá sản và đến mùa hè năm đó; bang California đã phải chi trả bằng chứng từ ghi nợ thay vì tiền mặt.

Và ngay lúc này, tỷ lệ người Mỹ sở hữu nhà cũng đang giảm xuống. Tình trạng tịch thu thế chấp luôn ở mức cao. Số lượng các gia đình trung lưu cũng giảm đi. Tài khoản tiết kiệm, nếu có, đang bị thu hẹp lại trong khi nợ của các gia đình ngày một lớn hơn. Số người chính thức sống dưới chuẩn nghèo đang ngày càng gia tăng nhanh chóng. Số người trên 65 tuổi phải làm việc cũng đang gia tăng. Số công ty phá sản tăng vùn vụt. Và nhiều người Mỹ không đủ tiền để nghỉ hưu - thậm chí không có tiền cho kế hoạch nghỉ hưu.

Tất cả những tin tức không mấy tốt đẹp này có khiến bạn bận tâm? Chắc chắn là có và không chỉ một mình bạn đâu. Người Mỹ ở khắp mọi nơi cuối cùng phải ngừng việc trì hoãn thanh toán nợ và thôi mơ mộng. Rất tốt! Bây giờ bạn đã thức tỉnh trước những gì đang diễn ra và nó không hề đẹp đẽ một chút nào. Vì vậy chúng ta hãy xem xét kỹ hơn và nhận ra bản chất của vấn đề - và những gì bạn có thể làm trước tình trạng đó.

Một thế kỷ mới

Khi còn bé tôi cũng được bố mẹ dạy về công thức thành công y như những gì có thể bạn cũng được học: Đến trường, học

hành chăm chỉ và đạt thành tích tốt để có thể kiếm được một công việc đảm bảo, được trả lương cao với nhiều lợi ích - và công việc sẽ chăm lo cho con.

Nhưng đó là tư duy của Thời đại Công nghiệp, trong khi chúng ta không còn ở trong thời đại đó nữa. Công việc sẽ không chăm lo cho bạn được nữa. Chính phủ cũng sẽ không chăm lo cho bạn. Sẽ chẳng có ai chăm lo cho bạn. Chúng ta đã bước sang một thế kỷ mới và quy luật đã thay đổi.

Bố mẹ tôi đặt niềm tin vào tính đảm bảo của công việc, lương bổng của công ty, an sinh xã hội và dịch vụ chăm sóc sức khỏe. Đây đều là những tư tưởng lỗi thời; cổ hủ do các thế hệ đi trước để lại. Ngày nay, mức độ ổn định của công việc chỉ là chuyện giỡn chơi; quan niệm làm việc suốt đời cho một công ty duy nhất - một lý tưởng đáng tự hào đã giúp IBM thành công trong thời kỳ hoàng kim của mình - giờ đã trở thành dĩ vãng như sứ mệnh của những chiếc máy chữ.

Nhiều người nghĩ rằng kế hoạch hưu trí rất đảm bảo. Chúng được hỗ trợ bởi những cổ phiếu blue-chip và các quỹ tương hỗ; điều đó có gì sai? Nhưng hóa ra mọi thứ có thể đi đến chỗ sai lầm. Lý do mà "những con bò" một thời không chê vào đâu được lại không cho sữa nữa, đó là vì chúng đã *hoàn toàn* lỗi thời: lương bổng, tính ổn định của công việc, chế độ hưu trí - tất cả thuộc về tư duy của Thời đại Công nghiệp. Nhưng hiện giờ, chúng ta lại đang ở Thời đại Thông tin và chúng ta cần phải sử dụng tư duy của Thời đại Thông tin.

May thay, mọi người cũng bắt đầu lắng nghe và học hỏi. Thật

xấu hổ khi phải đánh đổi bằng mất mát và khó khăn mới thu về được một bài học, nhưng ít nhất chúng ta cũng đã đem được bài học về nhà. Mỗi lần chúng ta chứng kiến một cuộc khủng hoảng lớn - sự sụp đổ của bong bóng dot.com, ảnh hưởng kinh tế sau vụ khủng bố 11/9; khủng hoảng tài chính năm 2008; suy thoái năm 2009 - càng có nhiều người nhận thấy rằng những lưới an sinh cũ không còn hiệu quả nữa.

Huyền thoại về tập đoàn tan biến. Nếu bạn đã từng có những năm tháng leo lên từng nấc thang ở tập đoàn, đã bao giờ bạn dừng lại để quan sát xung quanh không? Bạn có thể hỏi, quan sát cái gì? Kết cục của người đi trước bạn. Đó là viễn cảnh mà bạn có thể có. Nếu đây là điều mà bạn muốn thấy về phần đời còn lại của mình thì cuốn sách này có lẽ không dành cho bạn. Nhưng nếu bạn cảm thấy phát ốm và mệt mỏi với việc chỉ đi theo sau lưng người khác thì hãy đọc cuốn sách này.

Đừng bị mắc lừa một lần nữa

Khi tôi viết cuốn sách này thì tỉ lệ thất nghiệp vẫn đang tăng cao. Còn thời điểm bạn cầm trong tay cuốn sách này thì sao, ai mà biết được? Tình hình có thể đã thay đổi. Đừng bị mắc lừa một lẩn nữa. Khi việc làm và giá trị bất động sản quay vòng và tín dụng lại được nới lỏng, vì chúng hiển nhiên như thế; đừng để mình bị mắc lừa trong ý nghĩ xưa cũ về tính đảm bảo của công việc - một điều không có thực đã khiến bạn và phần còn lại của thế giới rơi vào mớ bòng bong.

Mùa hè năm 2008, giá gas tăng vọt, trên 4 đôla một gallon. Doanh số bán xe SUV chìm nghỉm như một hòn đá rơi xuống nước, rồi đột nhiên mọi người đổ xô vào phong trào sử dụng

loại xe nhỏ, chạy bằng nhiên liệu sinh học. Nhưng hãy xem những gì diễn ra sau đó. Đến năm 2009, giá gas rớt xuống dưới 2 đôla một gallon - và lạy Chúa tôi, mọi người lại bắt đầu trở lại mua xe SƯV.

Chuyện gì vậy?! Liệu chúng ta có *thực sự* nghĩ rằng giá nhiên liệu sẽ giữ nguyên và ở mức thấp? Vì hiện nay giá gas đã ở mức thấp rồi và những người tiêu thụ nhiều gas cảm thấy đây là giá tốt để mua vào? Thực sự chúng ta thiển cận đến mức độ đó sao? (Tôi không có ý gì ở đây cả. Từ tôi muốn diễn đạt đó là "ngốc nghếch").

Thật không may, câu trả lời lại là có. Chúng ta không chỉ bị lừa gạt một lần; chúng ta còn tự chui đầu vào rọ hết lần này đến lần khác. Tất cả chúng ta lớn lên đều đã từng được nghe câu chuyện ngụ ngôn về con kiến và con châu chấu, nhưng đa số chúng ta lại tiếp tục sống với sự "lo xa" của châu chấu.

Đừng để lầm lạc bởi những lời quảng bá rầm rộ. Luôn luôn có những tin đồn xuẩn ngốc vây quanh bạn, làm bạn mất tập trung chú ý vào công việc kinh doanh thực sự nhằm tạo dựng cuộc sống cho bạn. Đó thực sự chỉ là những tiếng ồn. Cho dù đó là chủ nghĩa khủng bố, suy thoái hay các vụ tai tiếng trong tiến trình bầu cử chính trị, nó cũng chẳng liên quan gì đến những việc bạn cần phải làm và đang làm hôm nay để tạo dựng tương lai cho mình.

Trong thời kỳ Đại suy thoái, có rất nhiều người kiếm được một khối tài sản khổng lồ. Và trong những thời điểm phát triển mạnh nhất, chẳng hạn như giai đoạn phát triển mạnh của lĩnh vực bất động sản những năm 1980, lại có hàng triệu

người thờ ơ với việc kiểm soát tương lai của chính mình - những người phớt lờ tất cả những thứ mà tôi sẽ chia sẻ với các bạn trong cuốn sách này - và cuối cùng phải vật lộn với cuộc sống hoặc rơi vào tình trạng khánh kiệt. Thực tế; phần lớn trong số họ đến bây giờ vẫn đang khánh kiệt và vật lộn với cuộc sống.

Nền kinh tế không phải là vấn đề. Vấn đề chính ở ***bản thân bạn.***

Bạn có cảm thấy tức giận trước tình trạng tham những trong các tập đoàn không? Có phải tại phố Wall và những ngân hàng lớn để cho tình trạng này xảy ra không? Có phải chính phủ không đủ mạnh; hoặc đã làm quá nhiều, hay đã làm quá nhiều những việc sai lầm và quá thiếu những biện pháp đúng đắn không? Bạn có thấy tức giận với chính bản thân mình vì đã không có những biện pháp kiểm soát sớm hơn không?

Cuộc sống luôn khó khăn. Vấn đề là; bạn đang hành động như thế nào để đối phó Với tình trạng này? Kêu khóc hay than vãn sẽ không giúp đảm bảo cho tương lai của bạn. Cũng không thể đổ lỗi cho phố Wall; cho những chủ ngân hàng lớn, cho Corporate America hay cho chính phủ.

Nếu bạn muốn có một tương lai chắc chắn, bạn cần phải tạo dựng nó. Bạn *chỉ* có thể kiểm soát tương lai của mình khi bạn kiểm soát được *nguồn thu nhập* của bạn. Bạn cần có một doanh nghiệp của chính mình.

Chương 2

May mắn

Ngày 13-7-2009; tạp chí TIME đăng một bài viết trên trang 2 với tựa đề "10 câu hỏi dành cho Robert Kiyosaki". Một trong những câu hỏi được đặt ra với tôi là "Liệu có cơ hội tạo dựng những công ty mới trong tình hình kinh tế hỗn loạn này không?"

Ý nghĩ đầu tiên đến với tôi là "Chắc họ đang đùa?!". Sau đây là câu trả lời của tôi:

Đây là thời điểm tốt nhất. Lúc khó khăn là thời điểm mà những doanh nhân thực sự xuất hiện. Doanh nhân thực sự không quan tâm đến việc thị trường có biến động lên xuống hay không. Họ chỉ quan tâm đến việc tạo ra những sản phẩm tốt hơn và những tiến trình hiệu quả hơn. Vì thế khi có ai đó nói rằng, "Ồi, bây giờ có rất ít cơ hội" thì chính họ là những kẻ thất bại.

Bạn đã nghe quá nhiều tin tức không mấy tốt đẹp về tình hình kinh tế. Bạn đã sẵn sàng cho những tin tức tốt đẹp chưa? Thực ra, tin xấu lại là tin tốt. Tôi sẽ nói với các bạn đúng như những gì tôi đã trả lời trên tạp chí TIME:

Suy thoái là thời điểm tốt nhất để khởi đầu doanh nghiệp riêng của bạn. Khi nền kinh tế phát triển chậm lại, giới doanh nhân sẽ hâm nóng lên như một đống lửa sáng trong một đêm mùa đông giá lạnh.

Hỏi: Đế chế Microsoft và Disney có điểm gì chung bên cạnh sự thật rằng họ đều là những doanh nghiệp thành công vang dội với doanh thu hàng tỉ đô la và đã trở thành những cái tên rất đỗi quen thuộc?

Trả lời: Họ đều là những doanh nghiệp khởi đầu trong thời kỳ suy thoái.

Thực tế, hơn một nửa số doanh nghiệp hình thành nên chỉ số trung bình công nghiệp Dow Jones đều khởi đầu trong một thời kỳ suy thoái.

Tại sao vậy? Rất đơn giản: trong những thời điểm bất ổn về kinh tế; *mọi người thường trở nên sáng tạo.* Họ phá bỏ các khu vực an toàn và triển khai sáng kiến để đạt được mục đích. Đó là vấn đề của các doanh nghiệp Mỹ truyền thống hoạt động hiệu quả ở thời kỳ đỉnh cao của họ. Khi việc phát triển gặp khó khăn thì chính cái khó khăn đó lại thúc đẩy sự phát triển mới.

Một lý do là, thị trường cho cơ hội mới sẽ chín muồi trong thời kỳ kinh tế khó khăn. Cách đây 5 năm, khi giá trị của nhà đất tăng mạnh và nguồn tín dụng có sẵn ở khắp nơi thì chẳng ai có mong muốn gì. Mọi người thấy đầy đủ, họ cảm thấy an toàn và rất ít người kiếm tìm bất kỳ một phương tiện tạo thu nhập nào khác. Người làm công chẳng cần phải lo lắng về tình hình ổn định tài chính của chủ doanh nghiệp hoặc có hay không một cuộc sa thải trong tương lai.

Nhưng hiện nay, vì sự đình trệ sản xuất lan tràn và mọi người

đang lo lắng về những gì sắp xảy ra trong tương lai nên hàng triệu người đã tỉnh táo đánh giá lại tình hình tài chính của mình và nhận ra rằng nếu họ mong muốn một tương lai đảm bảo để có thể cậy nhờ vào đó thì họ sẽ phải hành động với một kế hoạch B. Ngày nay, mọi người khát khao kiếm thêm tiền hơn bao giờ hết và vì lý do đó, họ trở nên cởi mở hơn, sẵn sàng mở mang suy nghĩ đối với các nguồn thu nhập mới.

Thực tế, điều này hoàn toàn đúng ngay cả trước khi xảy ra tình trạng đổ vỡ kinh tế trong thời gian gần đây. Ngay từ những năm 1980 và đặc biệt là kể từ khi bước sang thế kỳ mới, động lực kiểm soát tương lai kinh tế của bản thân chúng ta đã được tạo dựng. Đây là những gì mà Phòng Thương mại Mỹ đã đề cập trong một báo cáo năm 2007 với tiêu đề *Công việc Tinh thần Doanh nhân và Cơ hội ở Mỹ trong thế kỷ 21:* "Hàng triệu người Mỹ đang phát huy khả năng lãnh đạo doanh nghiệp thông qua việc điều hành doanh nghiệp nhỏ của họ".

72% số người Mỹ trưởng thành muốn làm việc cho chính bản thân mình hơn là tìm kiếm một công việc và 67% "thường xuyên" hoặc "liên tục" suy tính đến việc từ bỏ công việc của họ.

Hiện nay, tôi không phải là một nhà kinh tế học nhưng tôi biết một người trong lĩnh vực này: Paul Zane Pilzer.

Paul là một người thành đạt rất nhanh, từng là Phó chủ tịch trẻ nhất của ngân hàng Citibank và đã rời lĩnh vực ngân hàng

để kiếm được doanh thu hàng triệu đôla cho doanh nghiệp riêng của mình. Anh đã có một vài cuốn sách lọt vào danh sách bán chạy nhất của tờ *The New York Times,* đã dự báo chính xác về cuộc khủng hoảng Tiết kiệm và Cho vay trước khi nó xảy ra, và đã đảm nhiệm chức vụ cố vấn kinh tế dưới chính quyền của hai vị tổng thống. Anh là mẫu người rất đáng để lắng nghe.

Paul nói về xu hướng chuyển đổi 180 độ trong các giá trị văn hóa xoay quanh bản chất của con đường nghề nghiệp, với cấu trúc nghề của người làm công cho các tập đoàn truyền thống đang mở đường cho xu hướng trở thành doanh nhân.

“Khát vọng điển hình trong nửa cuối thế kỳ 20” Paul nói, "là đến trường, học tập tốt, rồi làm việc cho một tập đoàn lớn. Ý tưởng kiến tạo doanh nghiệp riêng cho mình thường được cho là đầy rủi ro. Có lẽ đáng ngưỡng mộ nhưng lại rất rủi ro... và có thể hơi điên rồ. Ngày nay, điều đó hoàn toàn ngược lại.”

Paul nói đúng. Báo cáo của Phòng Thương mại Mỹ mà tôi đã nhắc đến cũng đưa ra kết quả của cuộc thăm dò dư luận do Gallup tiến hành cho thấy 61% số người Mỹ được hỏi nói rằng họ mong muốn trở thành ông chủ hơn.

Một cuộc thăm dò khác do công ty nghiên cứu Decipher tại Fresno tiến hành cho thấy 72% số người Mỹ trưởng thành muốn làm việc cho chính bản thân mình hơn là tìm kiếm một công việc và 67% “thường xuyên” hoặc “liên tục” suy tính

đến việc từ bỏ công việc của họ.

Và đây không chỉ là vấn đề *kiếm sống* mà còn về chất lượng của *cách thức* mà chúng ta đang sống. Mọi người đang thức tỉnh trước thực tế là họ mong muốn kiểm soát cuộc sống của mình nhiều hơn. Họ mong muốn được kết nối nhiều hơn với gia đình, kiểm soát thời gian của họ, làm việc ngay tại nhà mình và quyết định được số mệnh của chính mình. Cũng trong nghiên cứu đó của Decipheĩ; có đến 84% số người được hỏi trả lời rằng họ sẽ thấy đam mê công việc hơn nếu họ sở hữu doanh nghiệp của riêng mình. Vậy lý do hàng đầu mà họ đưa ra để giải thích cho mong muốn làm việc cho bản thân mình là gì? “Để cảm thấy hưng phấn hơn với cuộc sống làm việc của mình.”

Những gì đang diễn ra đó là câu chuyện thần thoại của thế kỷ 20 về tính đảm bảo của công việc - cùng với những hứa hẹn của nó về một hành trình để có một cuộc sống thoải mái, hạnh phúc lâu dài bằng cách tìm một công việc, làm việc cho người khác - đang sụp đổ trước mắt chúng ta.

Huyền thoại về công việc

Phần lớn chúng ta đều bị hoàn cảnh tẩy não đến nỗi chúng ta thường nghĩ chuyện đi làm công là chuyện bình thường. Vượt xa mức “bình thường” trên phương diện lịch sử, khái niệm trở thành một người làm công thật ra là một hiện tượng xuất hiện trong thời gian gần đây.

Trong Kỷ nguyên Điền địa, phần lớn mọi người đều là doanh

nhân. Đúng, họ là những nông dân làm việc trên đất đai của vua chúa, nhưng họ không phải là những người làm công cho đức vua. Họ không nhận tiền lương chi trả từ triều đình. Thực tế đó là một phương thức hoàn toàn khác: người nông dân trả cho triều đình thuế sử dụng đất. Những người nông dân này thực tế đã kiếm sống như những chủ doanh nghiệp nhỏ. Họ là những người giết mổ gia súc, thợ làm bánh và thợ làm giá nến. Họ truyền lại công việc buôn bán trong các dòng tộc mà chúng ta được biết đến với những cái họ quen thuộc như: họ Smith; dành cho những thợ rèn ở trong làng; họ Baker, dành cho những chủ tiệm bánh; họ Farmer, vì công việc kinh doanh của gia đình họ là trang trại; họ Taylor, xuất phát từ nghề cắt may; và họ Cooper; từ cổ để chỉ công việc của những người làm thùng đựng rượu.

Không phải cho đến tận Kỷ nguyên Công nghiệp thì nhu cầu mới mới bắt đầu phát triển: nhu cầu tuyển người làm công. Để đáp ứng nhu cầu đó, chính phủ đảm nhiệm việc giáo dục rộng rãi, áp dụng hệ thống của quân Phổ; mô hình này cho đến ngày nay vẫn được áp dụng trong hầu hết các hệ thống giáo dục của các nước phương Tây.

Bạn đã bao giờ tự hỏi xem ý tưởng nghỉ hưu lúc 65 tuổi xuất phát từ đâu không? Tôi sẽ cho các bạn biết, đó là từ Otto von Bismarck; vị Tổng thống nước Phổ năm 1889. Thực ra kế hoạch của Bismarck đưa ra là ở độ tuổi 70 chứ không phải con số 65, nhưng chuyện đó không mấy quan trọng. Hứa hẹn cung cấp cho nhân viên chế độ lương hưu đảm bảo sau độ

tuổi 65 không phải là một rủi ro kinh tế cho chính phủ của Bismarck: vào thời điểm đó, tuổi thọ trung bình của người dân Phổ chỉ vào khoảng 45 tuổi. Ngày nay, rất nhiều người sống khỏe mạnh đến độ tuổi 80, 90 nên những lời hứa hẹn như yậy có thể làm chính phủ liên bang phá sản chỉ ngay trong một thế hệ.

Khi bạn nghiên cứu triết lý đằng sau hệ thống giáo dục của chính quyền Phổ; bạn sẽ thấy rằng họ muốn đào tạo ra những con người cầm súng và làm công; những người sẵn sàng tuân thủ mệnh lệnh và thực thi những gì họ được sai bảo. Hệ thống của người Phổ là hệ thống đào tạo ra số đông những người làm công.

Ở Mỹ, những năm 60 và 70, những công ty như IBM giương cao khẩu hiệu "công việc dành cho cuộc đời" như một tiêu chuẩn vàng cho tính đảm bảo của cống việc. Nhưng công việc tại IBM đạt đến thời kỳ đỉnh cao vào năm 1985 và rồi sau đó toàn bộ khái niệm về một nghề nghiệp đảm bảo và vững chắc tại các tập đoàn đã rơi vào tình trạng giảm sút.

"Khi GM phát triển thì quốc gia cũng tăng trưởng theo..."

Còn bây giờ ở thời kỳ của chúng ta, một nửa thế kỷ sau, và mọi thứ diễn ra không hề tốt đẹp đối với GM. Liệu điều đó có nghĩa là nước Mỹ bị diệt vong không? Hoàn toàn không, nhưng ở đây những gì diệt vong chính là: huyền thoại về chế độ đảm bảo của các tập đoàn và kế hoạch 40 năm.

Cơn Sốt kinh doanh

Tôi không nói rằng chuyện có được việc làm là một điều tồi tệ. Tôi chỉ muốn nói rằng đó chỉ là một cách thức để tạo thu nhập và cách thức đó là rất hạn chế. Những gì đang diễn ra hiện nay là mọi người đang thức tỉnh trước thực tế này. Những con người này - trong đó có cả bạn - đang nhận ra rằng cách thức duy nhất để có được những gì họ thực sự mong muốn trong cuộc đời là thông qua việc bước chân vào con đường của một doanh nhân.

Và, tôi không phải là người duy nhất nhận thấy điều này. Bạn có thể hoặc chưa từng nghe đến Muhammad Yunus, tác giả của cuốn sách *Banker to the Poor* nhưng ủy ban Nobel tại Oslo, Na Uy, đã biết đến ông. Họ đã trao cho Muhammad Yunus giải thưởng Nobel Hòa bình năm 2006 vì khái niệm của ông về tín dụng vi mô cho các doanh nhân ở thế giới thứ ba. Yunus cho rằng; "Tất cả mọi người đều là doanh nhân nhưng nhiều người không có cơ hội nhận ra điều đó."

Cơn sốt kinh doanh dã bắt đầu tăng cao, bởi vì khi nền Kinh tế chậm lại, hoạt động của doanh nhân sẽ hâm nóng tình hình. Thực tế, các doanh nhân đã nở rộ trong những thời điểm suy thoái.

Ông cho rằng *trước khi* nền kinh tế bắt đầu đình trệ vào năm 2007 và 2008 và do hậu quả của tất cả những tin tức không mấy tốt đẹp về tài chính; càng có nhiều người chủ động tìm kiếm cơ hội để thực hiện chính xác những gì Yunus đề cập

đến.

Cơn sốt kinh doanh đã bắt đầu tăng cao, bởi vì khi nền kinh tế chậm lại, hoạt động của doanh nhân sẽ hâm nóng tình hình. Thực tế, các doanh nhân đã *nở rộ* trong những thời điểm suy thoái. Trong những thời điểm khó khăn, chúng ta bắt đầu tìm kiếm những cách thức khác để tạo ra thu nhập. Khi chúng ta biết rằng không thể trông cậy vào các chủ sử dụng lao động, chúng ta bắt đầu nhìn lại bản thân mình. Chúng ta bắt đầu nghĩ rằng có thể đã đến thời điểm phá bỏ những khu vực an toàn và phải sáng tạo để đạt kết quả cuối cùng.

Một cuộc điều tra của Cục dự trữ Liên bang Mỹ cho thấy tài sản trung bình dành cho doanh nhân cao gấp 5 lần so với những người lao động thông thường. Điều này có nghĩa là các doanh nhân có khả năng gấp 5 lần trong việc thoát khỏi tình trạng suy thoái một cách an toàn và thậm chí còn phát triển mạnh hơn trước bởi vì họ đã tạo ra *nền kinh tế vững mạnh cho bản thân mình.*

Một cuộc điều tra gần đây cho thấy hầu hết người dân Mỹ được hỏi đều xem hoạt động kinh doanh là chìa khóa giải quyết cuộc khủng hoảng kinh tế hiện tại. Giám đốc điều hành phụ trách cuộc điều tra cho rằng: “Lịch sử tiếp tục khẳng định lại rằng các công ty mới và khả năng kinh doanh là cách thức thúc đẩy nền kinh tế đang suy thoái."

Không hề có một chút đùa cợt nào.

Có thể hầu hết những người dân Mỹ bỏ phiếu trong cuộc điều

tra nói rằng họ tin tưởng vào điều đó sẽ thực sự thoát khỏi khó khăn và *triển khai* một số biện pháp nào đó. Có thể, nhưng tôi không hy vọng và không chờ đợi việc đó. Nhưng ngay bây giờ; nền kinh tế đang suy thoái nên những gì tôi quan tâm nhất trong việc chứng kiến tình hình được thúc đẩy thông qua khả năng kinh doanh chính là *bạn*.

Đây có thể là thời điểm kinh tế khó khăn đối với đại đa *số* mọi người nhưng đối với một số doanh nhân - những người có đầu óc rộng mở để thấu hiểu những gì tôi sắp để cập trong những chương tiếp theo - thì đây là thời điểm đang ấp ủ mầm mống cho những tiềm năng kinh tế. Hiện nay không chỉ là thời điểm để có doanh nghiệp riêng, mà thực tế, chưa bao giờ có thời điểm thuận lợi hơn bây giờ, thời điểm ngày nay.

Như tôi đã từng nói, khi phát triển gặp khó khăn thì chính khó khăn lại thúc đẩy sự phát triển mới. Và nếu đó là sự thật - thực là như vậy - thì điều đó đặt ra hai câu hỏi.

Đầu tiên: Bạn có sẵn sàng đối mặt với khó khăn không?

Và nếu bạn trả lời "có" thì câu hỏi thứ hai là, sự phát triển mới là *cái gì*

Tôi không thể trả lời câu hỏi thứ nhất cho bạn nhưng tôi biết *chính xác* cách thức trả lời câu hỏi thứ hai. Trả lời câu hỏi này chính là những gì mà cuốn sách này đề cập tới.

Chương 3

Bạn đang ở góc phần tư nào?

Bạn đã nhiều năm làm việc vất vả và leo lên những nấc thang khác nhau trong công việc. Có thể bạn vẫn còn ở những nấc thang thấp nhất hoặc có thể bạn đã gần lên đến đỉnh. Việc bạn đang ở đâu trên những nấc thang đó không thành vấn đề. Vấn đề nằm ở câu hỏi mà bạn có thể đã quên không dừng lại và đặt ra trước khi dồn hết thời gian và nỗ lực để phấn đấu: Chiếc thang đó được tựa vào đâu?

Như Stephen R. Covey đã chỉ ra, việc bạn leo lên những nấc thang đó nhanh hay cao đến mức nào chẳng có ý nghĩa gì nếu chiếc thang đó đang tựa nhầm bức tường.

Mục đích của chương này nhằm cho bạn dừng lại một phút và nhìn nhận xem chiếc thang đó đang được tựa vào đâu. Và nếu bạn không thấy hài lòng về nơi đặt chiếc thang thì cần phải tìm ra nơi mà bạn có thể mong muốn chuyển nó đến.

Bạn làm thế nào để đồng tiền làm ra tiền?

Phần lớn mọi người cho rằng vị thế tài chính của họ được xác định bởi số tiền họ kiếm được; họ trị giá bao nhiêu hoặc là sự kết hợp của cả hai. Và rõ ràng điều này mang một ý nghĩa nào đó. Tạp chí *Forbes* xác định người giàu là người kiếm được trên 1 triệu đôla một năm (khoảng 83.333 đôla một tháng hay tương đương gần 20.000 đôla một tuần) và người nghèo là những người chỉ kiếm được dưới 25.000 đôla một năm.

Nhưng điều quan trọng hơn số lượng tiền mà bạn kiếm được đó là *chất lượng* của đồng tiền do bạn làm ra. Nói cách khác, không chỉ là bạn kiếm được bao nhiêu tiền mà còn cách thức bạn kiếm ra tiền - tiền từ đâu ra. Thực tế có bốn *nguồn cơ bản* của dòng tiền. Chúng hoàn toàn khác nhau và mỗi loại xác định và quyết định một phong cách sống rất khác nhau mà không tính đến số lượng tiền bạn kiếm được.



Sau khi xuất bản cuốn sách *Dạy Con Làm Giàu (tập 1),* tôi đã viết một cuốn sách để giải thích về bốn lĩnh vực thu nhập khác nhau này. Rất nhiều người đã nói rằng cuốn sách *Dạy Con Làm Giàu (tập 2)* là tập sách quan trọng nhất mà tôi đã từng viết bởi vì nó đi thẳng vào những vấn đề cốt yếu dành cho những người sẵn sàng tạo ra những thay đổi thực sự trong cuộc đời.

Cuốn sách đó trình bày các phương pháp khác nhau tạo ra nguồn thu nhập bằng tiền mặt. Chẳng hạn, một *người làm công* kiếm tiền thông qua một công việc hoặc làm việc cho người khác hay một công ty nào đó. *Người làm tư* kiếm tiền bằng cách làm việc cho bản thân họ, hoặc là tự mình điều hành; hoặc là thông qua cơ sở do chính mình sở hữu. *Chủ doanh nghiệp* sở hữu một doanh nghiệp lớn (thường có từ 500 lao động trở nên) tạo ra tiền. *Nhà đầu tư* kiếm tiền từ nhiều khoản đầu tư khác nhau - hay nói cách khác tiền càng tạo ra nhiều tiền hơn.

L - người làm công

T - người làm tư hoặc người có cơ sở làm ăn nhỏ

C - chủ doanh nghiệp

Đ - nhà đầu tư

Bạn đang sống ở góc phần tư nào? Hay nói khác đi, bạn nhận được phần lớn thu nhập từ góc phần tư nào để sống?

***Phần tư người làm công* (L)**

Hầu hết chúng ta thường trải qua quá trình học tập, sinh sống, yêu đương và từ giã cõi đời này trong phần tư người làm công. Hệ thống giáo dục và nền văn hóa đào tạo chúng ta, từ khi trong nôi cho đến khi xuống mồ, theo cách thức làm thế nào để sống trong góc phần tư L.

Nguyên lý vận hành của thế giới này là những gì mà người cha nghèo - cha ruột của tôi - từng dạy tôi và đó có thể là những gì mà bạn cũng được dạy dỗ khi lớn lên: đến trường, học hành chăm chỉ và đạt thành tích cao rồi tìm một công việc tốt có nhiều lợi nhuận tại một công ty lớn.

***Phần tư người làm tư* (T)**

Bị thôi thúc bởi mong muốn có được sự tự do và tự quyết hơn mà rất nhiều người chuyển từ góc phần tư L sang góc phần tư T. Đây là nơi mọi người "tấn công vào chính bản thân họ" và theo đuổi Giấc mơ Mỹ.

Phần tư T bao gồm rất nhiều cách kiếm tiền khác nhau, tất cả

mọi cách thức từ lực lượng thanh thiếu niên làm nghề trông trẻ tự do hay nhân viên chăm sóc cảnh quan chỉ vừa mới bước chân vào nghề, cho tới luật sư, cố vấn viên làm tư hoặc diễn giả được trả lương cao.

Nhưng cho dù bạn có đang kiếm được đến 8 đôla một giờ hoặc 80.000 đôla một năm thì phần tư người làm tư vẫn điển hình là một cái bẫy. Có thể bạn đã nghĩ rằng mình đang "sa thải ông chủ" nhưng thực tế những gì đang diễn ra là bạn chỉ thay đổi ông chủ mà thôi. Bạn vẫn là một người làm công. Sự khác biệt duy nhất đó là khi bạn muốn đổ lỗi cho ông chủ về những vấn đề của bạn, thì ở đây ông chủ lại chính là bạn.

Phần tư T có thể là một nơi bạc bẽo và khó sống. Ở đây mọi người trông chờ vào bạn. Chính phủ trông chờ vào bạn - bạn dành trọn một ngày trong tuần chỉ để thực hiện nghĩa vụ thuế. Nhân viên trông chờ vào bạn, khách hàng trông chờ vào bạn và gia đình cũng trông chờ vào bạn, bởi vì bạn không bao giờ có bất kỳ khoảng thời gian nào để nghỉ. Làm thế nào để bạn có thể nghỉ? Nếu bạn làm vậy, bạn sẽ mất nền tảng. Bạn không có thời gian rảnh rỗi bởi vì nếu bạn nghỉ, doanh nghiệp sẽ không kiếm ra tiền.

Một cách thực tế, góc phần tư T mang đặc trưng của sự nô lệ: Bạn thực sự không sở hữu doanh nghiệp của minh mà chính doanh nghiệp sở hữu bạn.

Phần tư chủ doanh nghiệp (C)

Phần tư C là nơi mọi người tạo ra những doanh nghiệp lớn.

Sự khác biệt giữa doanh nghiệp ở góc phần tư T và doanh nghiệp thuộc góc phần tư C ở chỗ bạn làm việc cho doanh nghiệp ở góc phần tư T, còn ở góc phần tư C thì doanh nghiệp làm việc cho bạn.

Tôi có nhiều doanh nghiệp thuộc phần tư C, trong đó có doanh nghiệp kinh doanh sản xuất, doanh nghiệp bất động sản, các công ty khai mỏ cũng như nhiều công ty hoạt động trên các lĩnh vực khác.

Những người sống và làm việc ở góc phần tư C có thể tự làm cho mình miễn nhiễm với suy thoái, bởi vì họ kiểm soát được nguồn thu nhập của bản thân mình.

Phần tư nhà đầu tư (Đ)

Đây không phải là khoa học cao siêu. Người cha giàu đã dạy tôi sống ở góc phần tư Đ thông qua việc chơi cờ triệu phú và tất cả chúng ta đều đã biết luật chơi của loại cờ này: cứ 4 quân nhà màu xanh thì có một quân khách sạn màu đỏ, rồi 4 quân nhà màu xanh lại có một quân khách sạn màu đỏ.

Thay đổi công việc không phải là thay đổi góc phần tư

Bây giờ hãy cho phép tôi giải thích tại sao việc hiểu những góc phần tư khác nhau này lại quan trọng đến vậy. Bạn có thường nghe thấy ai đó phàn nàn về công việc của họ, họ quyết định thay đổi công việc, rồi chỉ một vài năm sau những lời phàn nàn cũ lại xuất hiện chưa?

Tôi cứ tiếp tục làm việc ngày càng chăm chỉ hơn nhưng tôi không tiến lên một chút nào cả.

Cứ mỗi lần tôi được tăng lương thì thuế và các loại chi phí cao hơn lại ngốn hết.

Tôi rất muốn làm... nhưng tôi không thể quay lại trường và học một nghề hoàn toàn mới ở độ tuổi này nữa.

Công việc này chán ngắt! ông chủ của tôi chán ngắt! Cuộc đời chán ngắt!...

Những lời than vãn này và hàng chục những lời lẽ kiểu này đều là những thông báo cho thấy một người đang mắc vào mớ bòng bong - bị dính bẫy không phải ở một công việc cụ thể mà còn ở toàn bộ một góc phần tư. Vấn đề nằm ở chỗ, phần lớn thời gian khi mọi người bắt đầu thực sự thay đổi cuộc sống của mình thì tất cả những gì họ làm là thay đổi công việc. Nhưng những gì họ cần làm là thay đổi các góc phần tư.

Phá bỏ những cơ cấu công việc điển hình này và tạo nguồn thu nhập cho riêng mình sẽ đặt bạn vào vị trí tốt nhất để vượt qua cơn bão Kinh tế, đơn giản bởi vì bạn không còn phụ thuộc vào ông chủ hay nền kinh tế trong việc quyết định nguồn thu nhập hàng năm của bạn. Bây giờ chính bạn quyết định điều đó.

Phần bên trái của Kim tứ đồ - góc phần tư L và T - là nơi mà phần lớn mọi người đang sống ở đó. Đấy cũng là nơi chúng ta được nuôi dạy và giáo dục để theo đuổi cuộc sống. “Đạt

thành tích cao để sau này có thể kiếm được một công việc tốt" chúng ta được dạy bảo như thế. Nhưng ở góc phần tư C thì thành tích học tập của bạn không thành vấn đề. Ông chủ ngân hàng không hề quan tâm, hỏi han đến học bạ của bạn mà ông ta muốn biết bản sao kê tình hình tài chính của bạn như thế nào.

Phá bỏ những cơ cấu công việc điển hình này và tạo nguồn thu nhập cho riêng mình sẽ đặt bạn vào vị trí tốt nhất để vượt qua cơn bão kinh tế, đơn giản bởi vì bạn không còn phụ thuộc vào ông chủ hay nền kinh tế trong việc quyết định nguồn thu nhập hàng năm của bạn. Bây giờ chính bạn quyết định điều đó.

Ít nhất 80% dân số sống ở phần bên trái của Kim tứ đồ. Đặc biệt góc phần tư L là nơi chúng ta được dạy dỗ rằng sẽ tìm được sự ổn định và đảm bảo. Trái lại - phần bên phải của Kim tứ đồ - góc phần tư C và Đ - là nơi của sự tự do. Nếu bạn muốn sống ở phần đó thì bạn có thể khiến điều đó xảy ra. Nhưng nếu bạn muốn sự ổn định tương đối ở phần bên trái thì có thể những gì tôi chia sẻ ở đây không phải dành cho bạn. Đó là một quyết định mà chỉ bạn mới có thể đưa ra.

Bạn sống ở góc phần tư nào?

Góc phần tư nào bạn *mong muốn* sống ở đó?

Chương 4

Những giá trị tài chính cốt lõi của bạn

Bốn góc phần tư không chỉ là bốn cơ cấu kinh doanh khác nhau. Thậm chí đó còn là bốn loại tư duy khác biệt. Góc phần tư nào bạn lựa chọn để kiếm nguồn thu nhập chính của mình mà ít phụ thuộc vào ngoại cảnh - sự giáo dục, quá trình đào tạo, tình hình kinh tế; những gì có thể là cơ hội sẵn có quanh bạn - và hơn thế nữa, để thể hiện con người cốt lõi của bạn cùng với thế mạnh, điểm yếu và những lợi ích trung tâm.

Đó là vấn đề thuộc về giá trị tài chính cốt lõi của bạn. Chính những sự khác biệt cốt lõi này thu hút chúng ta đến hoặc đẩy chúng ta khỏi những góc phần tư khác nhau.

Đây là điều quan trọng cần phải nắm bắt bởi vì nó có nghĩa là việc chuyển từ góc phần tư L hoặc T sang góc phần tư C không hề đơn giản như việc điền vào mẫu đơn thay đổi địa chỉ ở bưu điện. Bạn không những thay đổi những gì bạn đang làm mà còn phải thay đổi con người bạn một cách thực sự. Hoặc chí ít, là cách bạn suy nghĩ.

Một Số người có thể yêu thích vai trò người làm công, trong khi số khác lại ghét thậm tệ. Một số người thích sở hữu công ty nhưng lại không muốn trực tiếp điều hành chúng. Có một số người lại thích đầu tư, trong khi số khác lại coi việc đó là mạo hiểm, rủi ro, dễ mất tiền. Hầu hết chúng ta đều mang một ít trong số những tính cách này. Việc nhận biết bạn có thể giàu hoặc nghèo trong tất cả bốn góc phần tư này cũng

có ý nghĩa quan trọng. Có nhiều người kiếm hàng triệu đôla và cũng có những người bị phá sản ở một góc phần tư nào đó. Cuộc sống trong bất kỳ góc phần tư nào tự nó không nhất thiết đảm bảo thành công về mặt tài chính.

Bạn có thể nhận biết mọi người đang sống ở góc phần tư nào thông qua việc lắng nghe những lời lẽ của họ. Khi tôi lên 9 tuổi, tôi bắt đầu ngồi với người cha giàu khi ông tiến hành phỏng vấn tuyển dụng nhân viên. Từ những cuộc phỏng vấn này, tôi đã học được cách lắng nghe những giá trị cốt lõi của mọi người - những giá trị mà theo người cha giàu là xuất phát từ tâm hồn của họ.



Sau đây là một số cụm từ quan trọng xuất phát từ mỗi góc phần tư, cùng với một số tóm tắt về những giá trị cốt lõi của chúng.

Giá trị phần tư người làm công (L)

"Tôi đang tìm kiếm một công việc ổn định và đảm bảo với mức lương cao và những lợi ích tuyệt vời”.

Đối với những người có cuộc sống ở góc phần tư L thì giá trị cốt lõi của họ là *sự ổn định*.

Bạn có thể là phó chủ tịch có mức lương cao nhất trong một công ty nhưng giá trị cốt lõi của bạn không hề khác biệt so với người gác cổng của công ty với mức lương chỉ bằng 1/10 của bạn. Một người thuộc góc phần tư *L,* bất kể ở vị trí người gác cổng hay phó chủ tịch thì thường suy nghĩ và nói những lời như, "Tôi đang tìm kiếm một công việc ổn định và đảm bảo với nhiều lợi ích" hoặc, "Chúng tôi sẽ được trả bao nhiêu nếu làm tăng ca?" hay, "Chúng tôi sẽ được hưởng bao nhiêu ngày nghỉ?"

Khi nói chuyện với những người thuộc góc phần tư *L,* tôi đề cập đến việc tôi mong muốn khởi đầu doanh nghiệp của riêng mình đến thế nào, họ có thể nói, "Ô, nhưng mà việc đó không phải quá rủi ro sao?" Mỗi chúng ta đều nhìn nhận cuộc sống từ những giá trị cốt lõi của riêng mình. Những gì gây hứng thú cho tôi lại khiến những người khác thấy sợ. Đó là lý do tại sao khi tôi ở công ty của những người thuộc góc phần tư L và T, tôi thường nói về những đề tài như thời tiết, thể thao hoặc chương trình truyền hình.

Giá trị phần tư người làm tư (T)

"Nếu bạn muốn việc gì đó được làm tốt, hãy tự mình làm nó".

Đối với những người trong góc phần tư T, giá trị cốt lõi của họ là *sự độc lập.* Họ mong muốn có được sự tự do làm những gì họ thích. Khi một người nói; "Tôi sẽ bỏ việc và triển khai công việc riêng của mình" thì con đường họ thực hiện là

chuyển từ góc phần tư L sang góc phần tư T.

Chúng ta có thể thấy những người thuộc gốc phần tư T như chủ cơ sở sản xuất nhỏ, các doanh nghiệp gia đình, nhà chuyên môn và chuyên gia tư vấn. Ví dụ, tôi có một người bạn chuyên làm công việc lắp đặt TV màn hình lớn, hệ thống điện thoại và hệ thống cảnh báo an ninh cho những gia đình giàu có. Anh ta có ba nhân viên và rất hãnh diện được làm ông chủ của ba nhân công. Anh chính là một người làm tư rất điển hình. Những nhân viên bán hàng theo ủy quyền như nhân viến môi giới bất động sản và bán bảo hiểm là những người thuộc góc phần tư T. Trong góc phần tư này còn có những người làm chuyên môn như bác sĩ, luật sư, nhân viên kế toán - những người không thuộc các công ty lớn hoạt động trên các lĩnh vực y tế; luật pháp hay kế toán.

Những người thuộc góc phần tư T thường rất tự hào với những công việc do chính tay họ làm hay bằng chính bộ óc của mình. Nếu họ có một bài hát ca ngợi công việc của mình thì chắc chắn đó là; "Chẳng ai làm tốt hơn tôi” hoặc “Cách thức của tôi”. Tuy nhiên, đằng sau vẻ bề ngoài của sự độc lập, bạn sẽ thường thấy sự thiếu tin tưởng trong cách tiếp cận của những người này đối với công việc kinh doanh - nó cũng có nghĩa tương tự với cách thức những người này tiếp cận cuộc sống, bởi vì những gì chúng ta nhận thức về công việc kinh doanh chính là những gì chúng ta quan niệm về *mọi thứ*.

Một người làm tư thường được chi trả bằng tiền hoa hồng hoặc theo thời lượng họ dành ra để làm việc. Ví dụ, một

người làm tư thường nói những lời như, “Mức hoa hồng tôi được hưởng tương đương *6%* giá trị mua bán” hoặc “Tôi được trả 100 đôla một giờ” hay “Mức phí của tôi trị giá trên 10%”.

Bất kể khi nào tôi gặp những người thuộc góc phần tư L hoặc T đang gặp khó khăn trong việc chuyển đổi sang góc phần tư C, tôi thường thấy họ có những kỹ năng quản lý và chuyên môn kỹ thuật rất tốt nhưng lại thiếu khả năng lãnh đạo. Người cha giàu thường nói, “Nếu con là người lãnh đạo nhóm mà con lại là người giỏi nhất trong nhóm đó thì nhóm của con sẽ gặp rắc rối”. Những người thuộc góc phần tư T thường không làm việc hiệu quả với nhóm, thậm chí họ còn có một chút vấn đề với cái tôi cá nhân.

Để chuyển từ góc phần tư T sang góc phần tư *C*, cần phải có bước nhảy về lượng không chỉ ở khả năng chuyên môn mà còn ở cả kỹ năng lãnh đạo. Như tôi đã từng để cập rất nhiều lần trước đây, trên thực *tế*, những sinh viên hạng A thường làm việc cho những sinh viên hạng C - và những sinh viên hạng B thì làm việc cho chính phủ.

Nếu bạn đã từng nghe thấy tiếng nói của bản thân mình, “Nếu bạn muốn điều gì đó được làm tốt; thì hãy tự mình làm lấy” hoặc nếu bạn có xu hướng suy nghĩ theo cách thức đó thì đây có thể là thời điểm tốt để có cái nhìn sâu sắc về quan điểm đó.

Giá trị phần tư chủ doanh nghiệp (C)

“Tôi đang tìm kiếm những người tài giỏi nhất gia nhập nhóm."

Đối với những người thuộc góc phần tư C; giá trị cốt lõi của họ là *tạo dựng sự giàu có*.

Những người khởi đầu từ con số không và gây dựng lên những doanh nghiệp lớn thuộc góc phần tư C thường là người có những sứ mệnh lớn trong cuộc sống, những người đánh giá cao một nhóm làm việc giỏi và công việc nhóm hiệu quả, đồng thời muốn phục vụ và làm việc với càng nhiều người càng tốt.

Trong khi một người thuộc góc phần tư T muốn trở thành người giỏi nhất trong lĩnh vực của mình thì người thuộc nhóm phần tư C muốn xây dựng một nhóm làm việc gồm toàn những người giỏi nhất trong lĩnh vực của họ. Henry Ford đã quy tụ được những người giỏi hơn mình.

Trong khi những doanh nhân thuộc góc phần tư T thường là những người giỏi nhất hoặc tài năng nhất ở trong phòng thì điều này không hoàn toàn đúng với một doanh nhân thuộc góc phần tư C.

Khi bạn sở hữu doanh nghiệp thuộc góc phần tư C, bạn thường sẽ phải đối mặt với những người thông minh hơn, kinh nghiệm hơn và có khả năng hơn bạn. Người cha giàu của tôi không trải qua bất kỳ một sự giáo dục chính thức nào nhưng tôi chứng kiến ông làm việc với chủ ngân hàng, luật sư, nhân viên kế toán, chuyên gia tư vấn đầu tư và chuyên

gia kỹ thuật - rất nhiều người trong số họ đã có những tấm bằng danh giá. Trong việc huy động vốn cho công ty, ông thường gặp gỡ với những người giàu có hơn ông rất nhiều lần. Nếu ông sống bằng khẩu hiệu, “Nếu bạn muốn điều gì đó được làm tốt, thì hãy tự mình làm lấy” thì ông đã kết thúc trong thất bại

Đối với vấn đề chi trả lương, một người thực sự thuộc góc phần tư C có thể rời bỏ doanh nghiệp mà vẫn nhận được tiền. Trong hầu hết các trường hợp, nếu ai đó thuộc góc phần tư T không còn làm việc nữa thì nguồn thu nhập cũng chấm dứt. Vì thế một câu hỏi mà bạn có thể đặt ra cho chính bản thân mình lúc này là; “Nếu hôm nay tôi không còn làm việc nữa thì nguồn thu nhập tiếp tục đổ về là bao nhiêu?” Nếu nguồn thu nhập của bạn chỉ kéo dài trong 6 tháng trở xuống thì rõ ràng bạn thuộc góc phần tư L hoặc góc phần tư T. Những người thuộc góc phần tư C và Đ có thể ngừng làm việc trong nhiều năm mà nguồn tiền vẫn tiếp tục đổ về.

Giá trị phần tư nhà đầu tư (Đ)

"Tỉ lệ hoàn vốn đầu tư của tôi là bao nhiêu".

Điều đáng giá nhất đối với những người thuộc góc phần tư Đ chính là *sự tự do về tài chính.* Nhà đầu tư thích ý nghĩ bắt đồng tiền phải làm việc thay mình.

Nhà đầu tư tiến hành đầu tư vào nhiều thứ. Họ có thể đầu tư vào vàng miếng, bất động sản, doanh nghiệp hoặc tài sản giấy như cổ phiếu, trái phiếu và các quỹ tương hỗ.

Nếu nguồn thu nhập của bạn đến từ công ty hoặc các kế

hoạch hưu trí của chính phủ chứ không phải từ kiến thức đầu tư của cá nhân mình thì đó là nguồn thu nhập từ góc phần tư L. Nói cách khác, ông chủ của bạn hoặc doanh nghiệp vẫn chi trả cho những năm tháng phục vụ của bạn.

Những lời mà nhà đầu tư thường hay nói là; "Tôi đang nhận được 20% lợi nhuận từ tài sản của mình", hoặc "Hãy thông báo cho tôi tình hình tài chính của công ty", hay "Mức bảo trì khu bất động sản là bao nhiêu?"

Các góc phần tư khác nhau, các nhà đầu tư khác nhau

Trong thế giới ngày nay, tất cả chúng ta cần phải trở thành những nhà đầu tư. Tuy nhiên, hệ thống giáo dục không dạy chúng ta nhiều về đầu tư. À, tôi có biết một số trường dạy cách thức lựa chọn cổ phiếu, nhưng theo tôi đó không phải là đầu tư mà đúng hơn là đánh bạc.

Cách đây nhiều năm, người cha giàu đã chỉ cho tôi thấy rằng hầu hết người làm công đều đầu tư vào các quỹ tương hỗ hoặc tài khoản tiết kiệm. Ông cũng nói rằng, "Đơn giản bởi vì con thành công trong góc phần tư này, chẳng hạn như L, T hoặc C không có nghĩa là con sẽ thành công trong góc phần tư Đ. Bác sĩ thường là những nhà đầu tư tệ nhất."

Người cha giàu cũng chỉ cho tôi thấy rằng góc phần tư khác nhau đầu tư theo các cách thức khác nhau. Ví dụ, một người thuộc góc phần tư T thường nói, "Tôi không đầu tư vào bất động sản vì tôi không muốn sửa chữa nhà vệ sinh." Một người thuộc góc phần tư C muốn giải quyết thách thức đầu tư tương tự có thể nói, "Tôi muốn thuê một công ty quản lý

bất động sản hiệu quả để sửa chữa khu nhà vệ sinh vào buổi tối." Nói cách khác, một nhà đầu tư thuộc góc phần tư T sẽ nghĩ rằng mình phải tự đảm nhiệm quá trình bảo dưỡng khu bất động sản và một nhà đầu tư C sẽ thuê một công ty khác để bảo dưỡng khu nhà. Những con người khác nhau sẽ có tư duy khác nhau, góc phần tư khác nhau, giá trị sẽ khác nhau.

Nếu bạn muốn trở nên giàu có, bạn sẽ phải hành động. Bạn không cần một công việc mới mà bạn cần phải có một địa chỉ mới.

Đến đây bạn có thể thấy tôi sẽ bắt đầu từ đâu với vấn đề này. Đó là một việc rất đơn giản: Nếu bạn muốn trở nên giàu có, *bạn sẽ phải hành động.* Bạn không cần một công việc mới mà bạn cần phải có *một địa chỉ mới.*

Nếu bạn muốn kiểm soát cuộc đời và số phận của mình, nếu bạn muốn sự tự do thực sự - tự do kiểm soát; hoạch định kế hoạch; dành thời gian cho gia đình cũng như bản thân mình; làm những việc bạn thích - nếu bạn mong muốn một cuộc sống mà bạn có bổn phận phải sống - không có bất cứ gì ngăn cản, một cuộc sống đầy đam mê, hứng thú và mãn nguyện - tóm lại, nếu bạn muốn *giàu có* và *sống cuộc sống giàu sang* thì đã đến lúc bạn cần gói gém mọi thứ và hành động.

Đã đến thời điểm rời bỏ các góc phần tư bên trái của Kim tứ đồ và chuyển sang góc phần tư C và D.

Chương 5

Tư duy của doanh nhân

Sau khi tốt nghiệp đại học, tôi đăng ký vào một trường dạy kinh doanh truyền thống để theo đuổi khóa học MBA, để được đào tạo và giáo dục trở thành một doanh nhân. Tôi theo đuổi được 9 tháng trước khi bỏ dở. Không cần phải nói chắc các bạn cũng đoán được rằng tôi không hề nhận được bằng MBA trước khi rời trường.

Ngày nay, các trường dạy kinh doanh thường mời tôi đến nói chuyện với các sinh viên trong các khóa học trở thành doanh nhân. Có lẽ tôi không cần phải tiết lộ việc đôi khi tôi thấy điều này thật mỉa mai.

Những câu hỏi thông thường mà những sinh viên này thường đặt ra với tôi là "Làm thế nào để tôi có thể tìm được các nhà đầu tư?" và "Tôi làm thế nào để có thể huy động được vốn?" Tôi hiểu những câu hỏi đó, bởi vì chúng đã từng ám ảnh tôi khi tôi từ bỏ tính đảm bảo trong công việc truyền thống và tự mình trở thành một doanh nhân. Lúc đó tôi không hề có tiền và chẳng ai muốn đầu tư với tôi. Những công ty đầu tư mạo hiểm lớn không hề gõ cửa nhà tôi.

Vậy tôi đã nói những gì với các sinh viên trường kinh doanh này? Tôi đã nói với họ, "Các bạn phải làm việc đó. Các bạn làm bởi vì các bạn *phải* triển khai. Nếu không, các bạn không còn ở lĩnh vực kinh doanh nữa."

Bạn không cần phải huy động vốn để tạo dựng doanh nghiệp bởi vì đã có người làm việc đó cho bạn. Nhưng bạn cần phải gây dựng doanh nghiệp của mình!

"Ngày nay, mặc dù tôi có đủ tiền nhưng tất cả những gì tôi cần làm là huy động vốn. Đối với một doanh nhân, đó là công việc số 1 cần phải triển khai. Chúng ta huy động vốn từ ba nhóm người: khách hàng, nhà đầu tư và nhân viên. Công việc của bạn trong vai trò doanh nhân là phải làm cho khách hàng chọn mua sản phẩm của bạn. Nếu bạn có thể khiến khách hàng bỏ tiền mua sản phẩm của bạn thì các nhà đầu tư sẽ dành cho bạn rất nhiều tiền. Và nếu bạn có nhiều nhân công thì công việc của bạn là phải làm cho họ sản xuất và tạo ra nguồn tiền ít nhất phải gấp 10 lần bạn chi trả lương cho họ. Nếu bạn không thể khiến cho nhân viên sản xuất ra ít nhất gấp 10 lần số tiền bạn chi trả cho họ thì bạn không thể kinh doanh được, và nếu bạn không còn kinh doanh thì cần gì phải huy động thêm tiền nữa."

Đây không phải là câu trả lời mà hầu hết các sinh viên MBA đang trông chờ. Phần lớn họ đang tìm kiếm một công thức thần kỳ, bí quyết, một kế hoạch kinh doanh có thể làm giàu một cách nhanh chóng. Đây cũng không phải là câu trả lời mà các giảng viên hy vọng tôi sẽ đưa ra, bởi vì tôi nhận thấy họ có vẻ thất vọng khi tôi nói điều này. Tại sao vậy? Bởi vì họ dạy về khả năng trở thành doanh nhân nhưng bản thân phần lớn trong số họ không phải là doanh nhân, đây chính là lý do giải thích tại sao họ có một công việc giảng dạy ổn định

với mức lương ổn định và đang hy vọng trở thành giảng viên cơ hữu.

Quan điểm của tôi không phải là bạn phải huy động tiền. Thực tế, trong mô hình doanh nghiệp mà tôi sẽ chia sẻ với các bạn trong cuốn sách này, bạn không phải huy động vốn để tạo dựng doanh nghiệp của mình bởi vì đã có người khác làm việc đó cho bạn. Nhưng bạn cần phải gây dựng doanh nghiệp của mình!

Tôi muốn nói rằng đây chính là những gì hình thành nên một doanh nhân: Bạn thúc đẩy cho mọi thứ xảy ra. Bạn tự kéo mình ra khỏi những hàng ghế hành khách, bước lên phía đầu xe và lèo lái cuộc đời bạn.

Những gì cần có để trở thành một doanh nhân?

Doanh nhân là những người giàu nhất trên trái đất. Chúng ta đã biết đến những doanh nhân nổi tiếng như: Richard Branson, Donald Trump, Oprah Winfrey, Steve Jobs, Rupert Murdoch và Ted Turner. Nhưng những doanh nhân giàu có nhất lại là những người mà tôi và bạn sẽ không bao giờ biết đến tên họ bởi vì họ không gây sự chú ý với truyền thông; họ sống cuộc sống giàu có một cách rất lặng lẽ.

Tôi thường thấy mọi người tranh luận câu hỏi, "Có phải các doanh nhân sinh ra đã là những con người như thế hay họ có thể phát triển thành doanh nhân?" Một số người cho rằng cần phải là một người đặc biệt hoặc có một phép màu mới trở thành doanh nhân. Đối với tôi, trở thành doanh nhân không

phải là một vấn đề to tát đến thế, bạn cũng có thể thực hiện được việc đó.

Tôi xin đưa ra một thí dụ. Hàng xóm nhà tôi có một thiếu niên thành lập một doanh nghiệp chuyên cung cấp dịch vụ trông trẻ làm ăn phát đạt và thuê những người bạn cùng học phổ thông làm việc cho mình. Cô bé là một doanh nhân. Một cậu bé chuyên làm những việc lặt vặt để kiếm tiền sau giờ học. Cậu ta cũng là một doanh nhân. Hầu hết trẻ em không lo sợ trong khi đa số người lớn thì ngược lại, đó là tất cả những gì họ có.

Cần phải can đảm để khám phá, phát triển và cống hiến tài năng của bạn cho thế giới.

Ngày nay có hàng triệu người mơ ước được bỏ việc và trở thành doanh nhân, điều hành doanh nghiệp riêng của mình. Nhưng vấn đề ở chỗ, đối với hầu hết những người này, mơ ước chỉ là ước mơ mà thôi. Vì thế câu hỏi đặt ra là, tại sao có nhiều người thất bại trong việc theo đuổi ước mơ trở thành doanh nhân đến thế?

Tối có một người bạn là nhà tạo mẫu tóc nổi tiếng. Đối với việc làm cho phụ nữ đẹp hơn thì anh là một nhà ảo thuật. Trong nhiều năm, anh đề cập đến việc mở một salon riêng. Anh hoạch định những kế hoạch lớn lao, nhưng tiếc thay, anh vẫn làm nhỏ; vẫn đặt một chiếc ghế đơn trong một salon rộng lớn và liên tục hục hặc với chủ nhà.

Một người bạn khác đã lập gia đình, có cô vợ chán ngấy công

việc làm tiếp viên trên những chuyến bay. Cách đây hai năm, cô đã bỏ việc và đến trường theo học khóa tạo mẫu tóc. Cách đây một tháng, cô đã khai trương salon của mình. Đó là môi trường làm việc tuyệt vời và cô đã thu hút được một số nhà tạo mẫu tóc chuyên nghiệp về làm việc cho mình.

Khi người bạn đầu tiên nghe tin cô mở salon, anh ta phán, "Làm thế nào mà cô ấy có thể mở salon? Cô ấy không hề có chút tài năng nào. Cô ấy cũng chẳng có năng khiếu. Cô ấy cũng không được đào tạo tại New York như tôi. Bên cạnh đó, cô ấy cũng chẳng có tí kinh nghiệm nào cả. Tôi cá rằng chỉ trong vòng 1 năm cô ấy sẽ thất bại.”

Có thể cô ấy sẽ gặp thất bại vì những con số thông kê cho thấy 90% tất cả các doanh nghiệp đều làm ăn thất bát trong 5 năm đầu tiên. Nhưng cũng có thể cô ấy sẽ không hề nếm mùi thất bại. Điểm mấu chốt ở đây là cô ấy đang triển khai hành động. Cô đã nắm bắt được rằng lòng can đảm có tác động đến cuộc sống của chúng ta. Cần phải can đảm để khám phá, phát triển và cống hiến tài năng của bạn cho thế giới.

80% trong số những người Mỹ thắng xổ số với giải thưởng trên 3 triệu đôla bị khánh kiệt chỉ trong vòng 3 năm. Tại sao vậy? Bởi vì chỉ có tiền không thể làm bạn trở nên giàu có. Những người này có thể cộng thêm các con số trong tài khoản séc thanh toán nhưng chỉ những con số ấy không thể làm cho họ giàu có, bởi vì họ không thay đổi cách suy nghĩ của mình.

Trí óc của bạn là vô hạn. Chính sự nghi ngờ của bạn mới có giới hạn. Ayn Rand, tác giả cuốn sách Atlas shrugged, cho rằng, "Giàu có là sản phẩm từ khả năng tư duy của con người." Vì thế; nếu bạn sẵn sàng thay đổi cuộc đời mình; tôi sẽ giới thiệu cho bạn một môi trường khuyến khích trí óc bạn tư duy - và bạn sẽ trở nên giàu hơn.

Bạn mong muốn trờ thành cái gì khi lớn lên?

Khi tôi còn là một đứa trẻ, cha ruột thường bảo tôi đến trường học hành chăm chỉ và đạt thành tích cao để sau này tôi có thể tìm được một công việc ổn định và đảm bảo. Ông đã lập trình cho tôi ở góc phần tư L. Còn mẹ thì cố gắng thuyết phục tối trở thành bác sĩ hoặc luật sư. "Bằng cách đó, con sẽ luôn có một công việc để dựa vào." Mẹ thì lại lập trình cho tôi ở góc phần tư T. Còn người cha giàu nói với tôi rằng nếu con muốn trưởng thành và trở nên giàu có, con hãy trở thành một chủ doanh nghiệp hoặc nhà đầu tư. Ông đã lập trình cho tôi ở góc phần tư C và Đ.

Khi tôi trở về từ Việt Nam, tôi phải quyết định xem mình nên nghe theo lời khuyên nào. Các bạn chắc cũng phải đối mặt với những lựa chọn tương tự như vậy.

Lý do mà bạn muốn tạo dựng doanh nghiệp riêng là nhằm lấy lại phẩm chất cho mình.

Đừng nên đánh giá thấp tầm quan trọng của lý do này. Thế giới đầy rẫy những kẻ chuyên lấn át người khác và có đầu óc nhỏ nhen, và cho dù họ là ông chủ, giám đốc, hàng xóm hoặc

thậm chí là bạn của bạn thì bạn cũng không muốn họ lấn át bạn thêm nữa. Bạn muốn kiểm soát cuộc đời mình. Bạn muốn có can đảm để không quan tâm mỗi khi người khác chèn ép bạn, bạn muốn có tự do để suy nghĩ và hành động cho bản thân mình.

Đầu óc của người lái xe Maserati

Bây giờ chúng ta hãy nhắc lại câu hỏi: Bạn đang sống ở góc phần tư nào? Đến đây có thể bạn đã đánh giá cao việc chuyển đổi từ góc phần tư dòng tiền sang các công cụ khác. Nó không chỉ là một cấu trúc khác. Mà đó chính là cách tiếp cận khác với cuộc sống.

Đúng, đó là về kinh doanh nhưng thực sự đó cũng không hẳn là về kinh doanh - đấy chỉ là hình thức bề ngoài. Đặt một người nông dân đằng sau tay lái của một chiếc xe Maserati không thể làm cho anh ta trở thành một tài xế xe đua. Anh ta cần kỹ năng, quá trình huấn luyện và quan trọng nhất đó là tư duy của một tài xế xe đua.

Vấn đề cũng tương tự với đời sống tài chính của bạn. Bạn cần phải có tư duy của một doanh nhân. Tư duy đó gắn liền với việc: Doanh nhân là người tự quyết định. Bạn thúc đẩy mọi thứ xảy ra, điều đó có nghĩa là bạn sẽ không thể đổ lỗi cho bất kỳ ai hoặc bất kỳ thứ gì ngoài bản thân bạn.

Một trong những lợi thế của doanh nghiệp của thế kỷ 21 là tất cả nền tảng của doanh nghiệp đã được chuẩn bị sẵn cho bạn.

Bạn sẽ không phải tự mình làm tất cả từ nấc thang khởi đầu, giống như những gì tôi đã thực hiện với các doanh nghiệp của mình. Không; một trong những lợi thế của *doanh nghiệp của thế kỷ 21* là: tất cả nền tảng của doanh nghiệp đã được chuẩn bị sẵn cho bạn - và bạn còn được những lãnh đạo dày dạn kinh nghiệm cam kết định hướng cho bạn đi tới thành công của mình.

Nhưng đừng mắc sai lầm: nếu việc đó sắp diễn ra đối với bạn thì bạn sẽ là người thúc đẩy nó diễn ra. Và để *điều đó* xảy ra, bạn cần phải có tư duy của một doanh nhân. Nếu không; cho dù hoạt động kinh doanh có tốt đến mấy hoặc chuyên gia tư vấn cho bạn có giỏi đến mức nào thì doanh nghiệp của bạn chắc chắn phải đối mặt với những thời khắc khó khăn mới có được thành quả.

Mô hình doanh nghiệp mà chúng ta sẽ nghiên cứu trong Phần 2 của cuốn sách này giống như chiếc xe Maserati; nhưng bạn là người ngồi sau tay lái. Trước hết và quan trọng nhất; *đó là về bản thân bạn.* Bạn đã sẵn sàng cầm lái chưa? Bạn đã trang bị đầy đủ những gì cần đến chưa?

Chương 6

Thời điểm kiểm soát

Thời điểm 1985, tôi và vợ, Kim là những người "vô gia cư". Chúng tối thất nghiệp và còn rất ít tiền trong các tài khoản tiết kiệm; thẻ tín dụng của chúng tôi bị khóa và chúng tôi phải sống trong chiếc Toyota với những chiếc ghế ngả lưng làm giường. Sau một tuần ngủ trong xe hơi, sự thực trần trụi bắt đầu hiện rõ, cho chúng tôi thấy mình là ai, chúng tôi đang làm gì và chúng tôi đã đến được đâu.

Sau khi một người bạn biết tình cảnh tuyệt vọng của chúng tôi, cô đã cho chúng tôi mượn một phòng trong tầng hầm nhà cô ấy. Khi bạn bè và gia đình được thông báo về hoàn cảnh khó khăn của chúng tôi, câu hỏi đầu tiên luôn được đặt ra là tại sao chúng tôi không tìm một công việc? Đầu tiên chúng tôi cố gắng giải thích, nhưng chúng tôi đã gặp khó khăn khi làm sáng tỏ lý do của chúng tôi cho "các chuyên gia thẩm vấn". Khi bạn nói chuyện với những người đánh giá cao việc có một công ăn việc làm thì rất khó để giải thích lý do tại sao bạn không muốn tìm một công việc.

Thỉnh thoảng chúng tôi cũng kiếm được một ít tiền từ một số công việc lặt vặt ở đâu đó. Nhưng chúng tôi làm việc đó chỉ để mua đồ ăn và nhiên liệu trong nhà - ý tôi là nhiên liệu chạy xe.

Tôi phải thừa nhận rằng trong những thời khắc đầy hoài nghi đó, ý tưởng về một công việc ổn định, đảm bảo cùng với mức

lương chi trả hàng tháng cũng xuất hiện. Nhưng vì công việc đảm bảo không phải là những thứ mà chúng tôi tìm kiếm, nên chúng tôi tiếp tục nỗ lực và sống những ngày tháng bên bờ vực thẳm tài chính, chúng tôi biết rằng mình luôn có thể tìm được một công việc ổn định, đảm bảo với mức lương cao. Cả hai chúng tôi đều đã tốt nghiệp đại học với những kỹ năng công việc rất tốt; đạo đức nghề nghiệp vững chắc. Nhưng chúng tôi không tìm kiếm sự đảm bảo của công việc. Chúng tôi tìm kiếm sự tự do về tài chính.

Đến năm 1989; chúng tôi đã là những triệu phú.

Tôi thường nghe mọi người nói; "Cần phải có tiền mới kiếm được tiền." Điều đó thật... vớ vẩn. Hành trình của chúng tôi bắt đầu từ những kẻ không nhà không cửa trở thành triệu phú trong vòng 4 năm và sau đó tiến đến sự tự do về tài chính thực sự trong vòng 5 năm tiếp theo mà không cần phải có tiền. Chúng tôi đã không có một đồng vào lúc khởi đầu - thực tế chúng tôi còn mắc nợ - và cũng chẳng có ai cho chúng tôi bất cứ thứ gì trên con đường ấy.

Hành trình đó cũng chẳng cần đến một quá trình giáo dục chính thức với nhiều thành tích. Giáo dục đại học đóng vai trò quan trọng đối với những nghề nghiệp truyền thống chứ không phải dành cho những người kiếm tìm nhằm tạo dựng sự giàu có.

Nếu đã không cần phải có tiền mới kiếm được tiền và cũng chẳng cần viện đến một quá trình giáo dục truyền thống để

học cách trở nên tự do về tài chính, vậy phải cần đến những gì? Những thứ cần đến là ước mơ; quyết tâm cao, sẵn sàng học hỏi một cách nhanh chóng và hiểu biết về lĩnh vực của góc phần tư dòng tiền mà bạn sẽ triển khai hành động.

Làm việc chăm chỉ sẽ không làm bạn trờ nên giàu có

Có những điều hết sức kỳ cục trong văn hóa của chúng ta, chẳng hạn như, "Nếu làm việc thực sự chăm chỉ, mọi thứ của bạn sẽ trở nên tốt đẹp." Thật vô lý hết mức! Và bi kịch nằm ở chỗ hầu hết mọi người đã bị tẩy não để tin vào điều đó và họ *thực sự* tin tưởng vào điều đó; cho dù xung quanh họ có hàng đống minh chứng cho những điều ngược lại.

Bằng chứng gì? Hãy nhìn quanh bạn thì rõ. Bạn có biết một ai đã làm việc cật lực cả một đời để rồi kết cục có một cuộc sống dở - hoặc dưới chuẩn - sự tủi nhục và đau khổ được gọi với cái tên "mức đủ sống"?

Tất nhiên bạn đã thấy những con người đó. Và tất cả chúng tôi cũng thế. Thế giới đầy rẫy những người làm việc chăm chỉ và hoàn toàn không hề có kết cục tốt đẹp một chút nào. Và có lẽ điều tồi tệ nhất là rất nhiều người trong số này chẳng may lại đi đến một kết luận rằng đó là lỗi lầm của họ, là dọ số mệnh thất bại của họ. Các bạn có công nhận rằng họ đều làm những thứ đúng đắn phải không? Nhưng điều đó vẫn không thể phát huy tác dụng. Có lẽ họ đã khỏng đủ cố gắng hay họ không có được những cái hãm phanh may mặn. Cũng có thể thành công không phải dành cho họ.

Thật vô lý. Vấn đề ở chỗ huyền thoại về làm việc chăm chỉ chỉ là một huyền thoại.

Bây giờ; đừng hiểu sai ý tôi. Tôi không có ý nói rằng tạo dựng sự giàu có và tự do về tài chính không cần đến sự chăm chỉ. Trái lại, rất cần và cần nhiều là đằng khác. Tôi hy vọng bạn không ngây thơ đến mức tin tưởng vào những kẻ đần độn nói với bạn rằng họ có thể chỉ cho bạn cách thức có được sự giàu có một cách dễ dàng, nhanh chóng hay không hề phải trải qua mất mát. Bởi vì nếu bạn tin vào những lời lẽ đó thì tôi biết bạn có thể tiếp cận một khoản vay bắc cầu thực sự dễ dàng - và toàn bộ hệ thống các khoản thế chấp dưới chuẩn và hợp đồng hoán đổi nợ xấu có thể là những thứ rất tốt dành cho bạn,

Không; đúng là phải cần đến sự chăm chỉ. Câu hỏi đặt ra là, chăm chỉ làm cái gì?

Tôi có thể đoán được suy nghĩ của các bạn, "Làm gì?!

Tất nhiên là kiếm tiền rồi!" Nhưng không quá nhanh chóng đến vậy, bởi vì sau đây là một sự thật rõ ràng, chán ngắt ẩn đằng sau sai lầm trong nếp nghĩ của chúng ta:

Làm việc chăm chỉ để kiếm tiền sẽ không bao giờ tạo dựng được sự giàu có.

Những người làm việc để kiếm thu nhập ngày càng chăm chỉ hơn, chỉ để bị đánh thuế ngày càng nhiều hơn. Hãy quên quá trình làm việc chăm chỉ để kiếm tiền đi: tất cả những gì bạn

sẽ làm là chi tiêu số tiền kiếm được và sau đó lại phải làm việc chăm chỉ hơn, cật lực hơn.

Có thể bạn sẽ đặt câu hỏi, "Được, vậy tôi sẽ phải làm gì?". Bạn tiến hành kiểm soát.

Tiến hành kiểm soát cái gì? Rốt cục, bận *sẽ không thể* kiểm soát được hết mọi thứ trong cuộc đời, cho dù bạn có cố gắng đến mấy. Bạn không thể kiểm soát được thị trường. Bạn không thể kiếm soát được những người làm công. Bạn không thể kiểm soát được nền kình tế. Vậy bạn *có thể* kiểm soát những gì? Bạn có thể kiểm soát nguồn thu nhập của mình.

Vấn đề nảy sinh

Tạo dựng doanh nghiệp là cách thức mà hầu hết những người giàu có trở nên giàu có hơn. Bill Gates xây dựng đế chế Microsoft; Micheál Dell thành lập hãng máy tính Dell trong những căn phòng ở ký túc xá. Trong lịch sử có rất; rất ít người thực sự sống trong góc phần tư chủ doanh nghiệp. Góc phần tư C là nơi thích hợp nhất để bắt đầu tạo dựng sự giàu có thực sự nhưng cũng là nơi tồn tại những rào cản trước lối vào, ngăn không cho hầu hết mọi người vào được bên trong.

Thứ nhất, mọi người không có số tiền cần thiết để khởi đầu doanh nghiệp riêng. Ngày nay trung bình cần phải có 5 triệu đôla đề bắt đầu tạo dựng doanh nghiệp của bạn. Thứ hai; việc khởi nghiệp từ hai bàn tay trắng là một trong những cách thức rủi ro nhất để có thể trở nên giàu có. Tỉ lệ thất bại đối với các doanh nghiệp trong 5 năm đầu hoạt động lên đến 90%

- và nếu việc kinh doanh đầy mạo hiểm của bạn thất bại, thử đoán xem ai sẽ mất 5 triệu đôla? Trong những năm tháng đầu tiên khởi đầu doanh nghiệp, tôi đã thất bại hai lần và mặc dù nó không khiến tôi phải phá sản (và tôi không bao giờ tiếp cận được những khoản trợ cấp của chính phủ) nhưng những vụ việc đó cũng khiến tôi mất đi hàng triệu đôla.

Thông thường khi khởi đầu doanh nghiệp của mình, bạn phải chắc chắn chi trả các khoản vay, chi phí hàng ngày cũng như những khoản còn lại trong tổng chi, nhân công của bạn phải được trả lương, nhà cung cấp hàng hóa cho bạn phải được thanh toán, nếu không bạn không thể kinh doanh được. Vì vậy, hãy thử đoán xem ai sẽ không được chi trả? Đó chính là bạn. Trong quá trình khởi đầu doanh nghiệp riêng của mình - và ở đây tôi muốn để cập đến các doanh nghiệp thành công - có thể bạn sẽ phải trải qua thời gian từ 5 đến 10 năm không hề được chi trả một đồng nào.

Các bạn có còn nhớ việc vợ chồng tôi phải ngủ trong chiếc xe Toyota không? Điều đó không hề thoải mái chút nào. Chúng tôi đã có thể tìm kiếm việc làm và ngay lập tức chúng tôi có nhà để ở, nhưng trong tình cảnh khốn cùng đó (và hãy tin lời tôi; nó thực sự như vậy đấy) chúng tôi đã lựa chọn tình cảnh không có mái nhà che thân hơn là đi tìm một công việc, bởi vì chúng tôi tin tưởng vào ước mơ trở thành những người chủ doanh nghiệp và sống trong góc phần tư C.

Hầu hết mọi người không có khả năng chịu đựng về tinh thần, cảm xúc, thể chất hoặc tình cảnh tài chính để đối phó

với những điều kiện như vậy. Tình cảnh đó có thể thật khắc nghiệt và nó thường là thế.

Một doanh nghiệp nhượng quyền kinh doanh thì sao?

Một doanh nghiệp nhượng quyền kinh doanh thường hạn chế được phần lớn những rủi ro. Với một doanh nghiệp nhượng quyền kinh doanh nổi tiếng như McDonald s hay Subway thì tỷ lệ thành công của bạn tăng lên rõ rệt và rất nhiều nền tảng đã được triển khai cho bạn. Nhưng bạn vẫn phải đối mặt với vấn đề số 1 là: Bạn phải giải quyết vấn để tiền mặt. chi phí cho một thương vụ mua lại quyền kinh doanh của một doanh nghiệp nổi tiếng có thể dao động từ 100.000 đôla cho đến 1,5 triệu đôla hoặc thậm chí là nhiều hơn, và đó chỉ là khoản chi cho quyền được kinh doanh. Rồi hàng tháng bạn phải chi trả cho công ty mẹ những khoản như đào tạo, quảng cáo và hỗ trợ.

Và thậm chí khi đã có tất cả những khoản hỗ trợ này thì vẫn chưa thể đảm bảo đem lại sự giàu có. Bạn phải tiếp tục thanh toán nhiều lần nữa cho chủ sở hữu thương hiệu hoặc công ty mẹ, thậm chí ngay cả khi doanh nghiệp nhượng quyền thương hiệu của bạn làm ăn thua lỗ. Và nếu bạn là một trong những người thành công với một doanh nghiệp nhượng quyền thì vẫn có khả năng bạn sẽ không kiếm được cho bản thân mình một đồng nào trong những năm tháng đầu tiên. Và trong thực tế thường có một trong ba doanh nghiệp nhượng quyền kinh doanh bị phá sản.

Khi người cha nghèo của tôi 50 tuổi, ông đã liều lĩnh chạy đua vào chức thị trưởng của Hawaii - và đối thủ ông cạnh tranh không may lại là sếp của ông. Rốt cục ông không những thất bại trong cuộc bầu cử mà ông còn bị sa thải và người chủ còn nói với ông đừng bao giờ tìm kiếm một công việc gì ở Hawaii nữa. Ông đã rút hết các khoản tiết kiệm và sử dụng để mua một thương hiệu nổi tiếng; một thương hiệu được gắn với cái tên "không bao giờ thua lỗ".

Thương hiệu nhượng quyền đó không hề biết đến sự thua lỗ nhưng cha tôi thì có. Thực tế, ông đã đánh mất mọi thứ.

Theo lý thuyết, một doanh nghiệp nhượng quyền kinh doanh là một ý tưởng tốt nhưng trên thực tế, đó là một canh bạc - và trong canh bạc đó, bạn mang một số tiền khổng lồ nhưng lại lén lút đến bên bàn tham gia cuộc chơi.

Sức mạnh của nguồn thu nhập thụ động

Bạn đã bao giờ sử dụng vòi nước dạng phun được lắp đặt ở nhà vệ sinh công cộng để tiết kiệm nước chưa? Khi mở vòi nước, bạn cần phải giữ vòi ở vị trí đó bởi vì khi bạn thả tay ra thì nó sẽ lập tức trở về vị trí tắt.

Nguồn thu nhập của hầu hết mọi người cũng vận hành giống như cơ chế của vòi nước ấy: bạn thu được một ít dòng tiền và sau đó; khi bạn không quan tâm đến thì nó sẽ trở lại vị trí con số 0. Bạn có thể không bao giờ tạo dựng sự tự do theo cách thức đó. Trái lại, bạn mong muốn nhận được dòng tiền mà có thể bạn không cần quan tâm đến khi nó đã được khởi

động, *bởi vì tự nó có thể vận hành.*

Đó không chỉ là việc có thu nhập hôm nay, ngày mai hay trong tuần sau mà đó là việc đảm bảo nguồn thu nhập của bạn một cách liên tục. Đây chính là *thu nhập thụ động*, còn được biết đến là *thu nhập thặng dư*: nguồn thu nhập liên tục chảy về trong thời gian khá dài sau khi bạn ngừng nỗ lực và ngừng đầu tư vốn cần thiết để tạo nguồn thu nhập.

Tự mình chuyển đổi sang góc phần tư C là một bước đi mạnh mẽ theo hướng đó, nhưng không phải tất cả các doanh nghiệp đều tạo ra nguồn thu nhập thụ động. Nếu bạn sở hữu một nhà hàng thì bạn có được thu nhập khi bạn nấu nướng và bán đồ ăn. Nếu doanh nghiệp của bạn hoạt động trên lĩnh vực sửa chữa máy điều hòa thì bạn chỉ kiếm được thu nhập khi cung cấp các dịch vụ đó. Thậm chí các bác sĩ và luật sư được trả lương cao chỉ kiếm được tiền khi họ khám cho bệnh nhân hoặc gặp khách hàng. Nếu không có bệnh nhân và khách hàng cần đến trình độ và dịch vụ của họ trong một tuần cụ thể nào đó thì dòng thu nhập sẽ đóng lại và họ không thu được tiền trong quãng thời gian đó.

Những gì mà hầu hết mọi người cần là cách thức để tạo ra nguồn thu nhập thụ động. Nhận thấy điều này, tôi và Donald Trump đã cùng nhau nghiên cứu, đánh giá nhiều loại hình cơ cấu doanh nghiệp có thể tạo ra nguồn thu nhập thụ động và công bố những kết quả thu được trong cuốn sách *Tại sao chúng tôi muốn bạn giàu.*

Đó không chỉ là tựa đề của cuốn sách, mà chúng tôi thực sự muốn bạn trở nên giàu có. Giàu có không phải là một trò chơi được mất; nó không phải là việc nếu bạn trở nên giàu có thì bạn sẽ giành mất cơ hội giàu có từ tôi hoặc Donald hay bất kỳ ai khác. Đây là một thế giới đầy ngạc nhiên và rộng lớn mà chúng ta đang sống và luôn có cách thức cùng đầy đủ những yếu tố về năng lượng, vật chất, sự khéo léo, khả năng sáng tạo và tham vọng để cho phép *mỗi con người* trên hành tinh này trở nên giàu có.

Vậy chúng tôi đã khám phá ra những gì? Chúng tôi nhận thấy một mô hình kinh doanh thật khác biệt so với những loại hình kinh doanh còn lại. Mô hình kinh doanh đặc biệt này tạo ra thu nhập thụ động nhưng lại cần đến tương đối ít tiền đầu tư để khởi đầu. Nó có tổng chi phí rất thấp và có thể được vận hành trên nền tảng bán thời gian linh hoạt cho đến khi nó tạo ra đủ dòng tiền cho các doanh nhân chuyển đổi để rút ra khỏi công việc toàn thời gian hiện tại.

Mô hình kinh doanh đó được gọi là *kinh doanh theo mạng* và đây cũng là chủ đề của những chương còn lại trong cuốn sách này.

PHẦN HAI

Một Doanh Nghiệp –

Tám Giá Trị Tạo Dựng Sự Giàu Có

Tám lý do giải thích tại sao kinh doanh theo mạng lại có thể đảm bảo tương lai cho bạn

Chương 7

Những năm tháng kinh doanh của tôi

Phải thú nhận rằng: Tôi chưa bao giờ thực sự hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng. Tôi không phải là một nhân viên phân phối hoặc chủ của một doanh nghiệp kinh doanh theo mạng; tôi không có bất kỳ lợi ích tài chính nào tại một công ty kinh doanh theo mạng và cũng không quảng bá cho bất kỳ một công ty cụ thể nào. Nhưng tôi đã nhiều năm dấn thân vào lĩnh vực này như một người đấu tranh và ủng hộ kinh doanh theo mạng, trong chương này tôi sẽ đề cập đến lý do tại sao.

Tôi bắt đầu biết đến lĩnh vực kinh doanh theo mạng vào năm 1975 khi một người bạn mời tôi tới tham dự buổi thuyết trình về một cơ hội kinh doanh mới. Bởi vì tôi có thói quen nghiên cứu kinh doanh và cơ hội đầu tư nên tôi đồng ý, mặc dù tôi cũng thấy lạ là buổi hội nghị về mô hình kinh doanh này lại diễn ra ở nhà riêng chứ không phải ở một văn phòng nào đó.

Tôi chăm chú lắng nghe đến 3 tiếng đồng hồ trong khi diễn giả nói về việc gây dựng cho mình một doanh nghiệp riêng thay vì phải đi làm công cho người khác. Tôi hầu như đồng ý với những quan điểm anh ta đưa ra. Cuối buổi hội nghị, người bạn hỏi xem tôi nghĩ thế nào về những gì đã được nghe. “Khá thú vị/’ tôi trả lời; “nhưng lĩnh vực đó không phải dành cho tôi.”

Tôi đã có một thời gian khá dài tham gia vào tiến trình xây

dựng doanh nghiệp. Tại sao tôi cần phải xây dựng một doanh nghiệp với những người khác? Bên cạnh đó, đấy lại là lĩnh vực kinh doanh theo mạng. Tôi thực sự chẳng có ý tưởng gì về nó cả nhưng trong suy nghĩ của tôi, tôi biết và tôi chắc chắn rằng lĩnh vực đó không có giá trị đối với tôi.

Ngay sau lần tham dự đầu tiên tại hội nghị về kinh doanh theo mạng, doanh nghiệp sản xuất ví thể thao mà tôi và hai người bạn gây dựng bắt đầu phát triển mạnh. Hai năm làm việc cật lực của tôi bắt đầu mang lại lợi nhuận. Thành công, danh tiếng và tiền bạc dường như đang đổ về với tôi cùng hai đối tác. Chúng tôi đã cùng cam kết rằng tất cả sẽ trở thành những triệu phú khi bước sang tuổi 30, và thông qua làm việc chăm chỉ cùng sự hy sinh, chúng tôi đã đạt được mục đích của mình. (Và vào những năm 1970 thì số tài sản 1 triệu đôla thực sự rất đáng giá). Sản phẩm và tiếng tăm của công ty được nhắc đến trên các tạp chí danh tiếng như SurferRunners World và Gentlemans Quarterly. Chúng tôi như một luồng sinh khí mới thổi vào thế giới đồ thể thao và hợp đồng kinh doanh đổ về từ khắp nơi trên phạm vi toàn cầu. Như thể tôi là một hiện thân của sự thành công trên nhiều lĩnh vực.

Tôi chưa bao giờ có một suy nghĩ khác dành cho lĩnh vực kinh doanh theo mạng - ít nhất là trong vòng thập kỳ tiếp theo.

Mở mang trí óc

Những năm tiếp theo, đầu óc tôi bắt đầu mở rộng. Sau vài

năm hoạt động, doanh nghiệp kinh doanh thành công ngoài mong đợi của chúng tôi giờ cũng rơi vào tình trạng thất bại. Đó là trải nghiệm không mấy thú vị nhưng lại là những kinh nghiệm rất tốt bởi vì nó khiến tôi nhìn nhận thế giới xung quanh mình một cách kỹ càng hơn và đặt ra những câu hỏi. Tôi bắt đầu suy nghĩ nhiều hơn về những gì người cha giàu đã dạy và tầm nhìn cũng mở ra. Không lâu sau đó, tôi lại gây dựng được một doanh nghiệp thành công, thêm một doanh nghiệp và lại một doanh nghiệp nữa - nhưng không giống như doanh nghiệp đầu tiên, những doanh nghiệp này đều trụ vững và phát triển.

Tôi nhận ra rằng khi cá nhân đã đạt được thành công thì sự thành công ấy càng hoàn hảo hơn nếu bạn có thể giúp đỡ được nhiều người khác cũng tạo dựng được thành công cho chính họ.

Cũng trong những năm tháng này, tôi ý thức mạnh mẽ về việc không chi làm giàu cho bản thân mình mà còn phải tìm cách để giúp đỡ người khác trở nến giàu có. Tôi nhận ra rằng khi cá nhân đã đạt được thành công thì sự thành công ấy càng hoàn hảo hơn nếu bạn có thể giúp đỡ được nhiều người khác cũng tạo dựng được thành cống cho chính họ.

Trong 15 năm tiếp theo, tôi tiếp tục nghe thấy những thứ tiêu cực về lĩnh vực kinh doanh theo mạng, hầu hết từ những người tôi quen biết. Cuối cùng, tôi quyết định tự mình xem xét xem như thế nào.

Vào đầu những năm 1990, tôi tìm đến người bạn có tên là Bill, một người nghỉ hưu trong giàu có. Chúng tôi trao đổi và thật ngạc nhiên khi Bill cho tôi biết anh đang tham gia xây dựng một doanh nghiệp kinh doanh theo mạng!

Bill là người rất sắc sảo và hiểu biết. Tôi biết anh vừa hoàn thành một số dự án bất động sản thương mại trị giá trên 1 tỉ đôla. Tôi hỏi anh nguyên cớ gì mà anh lại tham gia vào lĩnh vực kinh doanh theo mạng này.

“Đã nhiều năm” anh nói, "mọi người hỏi tôi về những bí quyết đầu tư bất động sản. Họ muốn biết xem họ có thể đầu tư với tôi được không. Nhưng họ không thể, bởi vì hầu hết họ không có đủ 50.000 đôla hoặc 100.000 đôla cần thiết để bắt đầu mức đầu tư bất động sản của tôi.

“Thực tế rất nhiều người trong số họ chẳng có một đồng nào cả. Một số có vài tờ séc thanh toán từ việc phá sản doanh nghiệp. Vì thế, họ tìm kiếm những thương vụ rẻ, không cần đến nhiều tiền mà thông thường đó là những khoản đầu tư không mang lại hiệu quả. Với lĩnh vực kinh doanh theo mạng, tôi thực sự có thể giúp đỡ mọi người kiếm được những đồng tiền cần thiết để tham gia vào những thương vụ đầu tư thực sự. Tôi càng giúp đỡ được nhiều người thì tôi càng có thêm các nhà đầu tư!

“Bên cạnh đó” anh tiếp tục. “Tôi thực sự muốn làm việc với những người thiết tha để học hỏi và phát triển. Thật phát chán khi làm việc với những người luôn cho rằng họ đã biết tất cả,

mà việc này thường đưa đến những vấn đề trong các thương vụ bất động sản của tôi. Còn những người mà tôi làm việc trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng thực sự rất phấn khích về những ý tưởng mới."

Sau vài phút trao đổi thêm, tôi phải vội vàng ra sân bay, nhưng trong vài tháng tiếp theo, chúng tôi lại tiếp tục thảo luận về vấn đề này, và trải qua quãng thời gian đó, tôi càng chú tâm hơn đến lĩnh vực kinh doanh theo mạng cùng những gì đằng sau nó.

Năm 1994, tôi bắt đầu nghiên cứu lĩnh vực kinh doanh theo mạng một cách kỹ lưỡng. Tôi đến tham dự tất cả các buổi thuyết trình mà tôi được biết và lắng nghe chăm chú những gì được truyền đạt. Tôi nghiên cứu hoạt động của từng công ty, xem xét những thành quả họ đạt được và đánh giá một cách cụ thể, cũng giống như cách thức mà tôi thường tập trung vào bất kỳ liên doanh nào mà tôi xem xét để đầu tư vốn vào. Thậm chí tôi còn tham gia vào một số công ty, nếu tôi thấy thích những gì mình chứng kiến, chỉ để mình có thể học hỏi thêm nhiều và trải nghiệm thực tế xem như thế nào.

Cuối cùng, tôi bắt đầu gặp gỡ một số lãnh đạo của các công ty và tôi rất ngạc nhiên khi thấy họ là một trong những người thông minh; tốt bụng, có đạo đức, cốt cách, cao cả và chuyên nghiệp nhất mà tôi đã từng gặp trong suốt những năm tháng kinh doanh của mình. Khi đã vượt qua những định kiến và gặp gỡ những con người tôi tôn trọng và cảm thấy thân thuộc, tối thấy minh đã tìm thấy bản chất của lĩnh vực hoạt động

này - và tôi cũng rất ngạc nhiên với những gì mình đã khám phá.

Khi tôi lần đầu tiên tiếp cận với khái niệm về lĩnh yực kinh doanh theo mạng trong buổi hội nghị tìm kiếm cơ hội năm 1975, cánh cửa trong tâm trí tôi đã đóng chặt với những ý tưởng. Bây giờ, hai mươi năm sau, quan điểm của tôi đã hoàn toàn thay đổi.

Thỉnh thoảng mọi người hỏi tôi, "Tại sao anh lại giới thiệu về kinh doanh theo mạng cho mọi người như một cách thức để tạo dựng sự giàu có, trong khi bản thân anh lại không làm giàu bằng cách đó?”

Thực tế, chính vì tôi đã không tạo dựng khối tài sản của mình thông qua kinh doanh theo mạng nên tôi có thể đánh giá khách quan hơn về lĩnh vực này. Tôi đánh giá cao loại hình kinh doanh này trong vai trò là một người ngoài cuộc và sau khi tôi đã tạo dựng được sự giàu có và thiết lập được sự tự do tài chính cho bản thân mình.

Trong khi đó, nếu ngày nay tôi phải làm lại và bắt đầu từ hai bàn tay trắng thì thay vì xây dựng một doanh nghiệp truyền thống, tôi sẽ bắt đầu bằng việc xây dựng một công ty kinh doanh theo mạng.

Vậy kinh doanh theo mạng là gì?

Tôi đã từng để cập rằng tôi chưa bao giờ thực sự tham gia vào lĩnh vực kinh doanh theo mạng, nhưng tôi biết một người

có nhiều Kinh nghiệm, và tối đã mời anh cùng tham gia với tôi viết những trang sách này nhằm chia sẻ một số quan điểm của anh.

Bạn tôi - John Fleming đã khởi đầu cuộc đời với nghề nghiệp là kiến trúc sư (anh đã từng làm việc cho công ty huyền thoại Mies van der Rohe), và đó là một trong những lý do tôi ngưỡng mộ cách thức tiếp cận của anh với kinh doanh theo mạng: anh đã đem lòng đam mê về thiết kế và xây dựng trong thực tế vào lĩnh vực kinh doanh mới. Hay nói cách khác, anh là người đánh giá cao giá trị của việc xây dựng nên những cấu trúc bền vững.

John sẽ chia sẻ trong cuốn sách này những trải nghiệm của anh trong gần 40 năm kinh doanh theo mạng. Anh đang sở hữu, điều hành một công ty riêng và đảm nhiệm nhiều vị trí điều hành tại những công ty khác, trong đó có quảng thời gian kéo dài đến 15 năm tại một trong những công ty lớn nhất và nổi tiếng nhất trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng ở vị trí phó giám đốc phụ trách khu vực rồi phó giám đốc phụ trách chiến lược, đào tạo và phát triển kinh doanh. Anh cũng tích cực tham gia vào nhiều nhóm kinh doanh khác nhau về kinh doanh theo mạng, năm 1997, Hiệp hội Giáo dục Bán hàng Trực tiếp đã vinh danh John với giải thưởng danh giá nhất của tổ chức này. Hiện nay, John đang phụ trách công tác xuất bản và là tổng biên tập tờ báo *Direct Selling News,* một tờ báo danh tiếng về kinh doanh chuyên xuất bản phục vụ bộ phận điều hành lĩnh vực bán hàng trực tiếp và kinh doanh

theo mạng.

Robert: John, anh có thể chia sẻ cho độc giả, những người chưa biết về kinh doanh theo mạng và điều đặc biệt trong lĩnh vực này là gì không?

John: Kinh doanh theo mạng đã phát triển dưới nhiều hình thức khác nhau từ giữa thế kỷ 20. Ý tưởng cơ bản của lĩnh vực này rất đơn giản nhưng cũng rất ưu việt: thay vì phải chi tiêu hàng đống tiền cho tất cả các loại đại lý kinh doanh, các kênh tiếp thị để quảng bá dịch vụ và sản phẩm, tại sao lại không chi trả cho những người yêu thích sử dụng sản phẩm nhất để họ nói cho những người khác về sản phẩm đó?

Đây chính xác là những gì mà một công ty kinh doanh theo mạng triển khai: họ tiến hành chi trả một phần trong mỗi đôla doanh số thu được cho mạng lưới những người đại diện độc lập của mình; đồng thời cũng là những khách hàng trung thành và nhiệt tình với sản phẩm nhất.

Robert: Tôi thử đóng vai một người kịch liệt phản đối ý tưởng đó xem sao nhé. Vậy hệ thống thực sự được triển khai như thế nào? Ý tôi là, liệu một nhóm người bình thường không có kỹ năng của những nhân viên tiếp thị thực sự có thể cạnh tranh và tham gia vào bất kỳ mức độ kinh doanh nào không?

John: Thực tế, đó là ưu điểm của lĩnh vực này. Như mỗi chuyên gia tiếp thị chuyên nghiệp, nhà sản xuất tại Hollywood hay chủ doanh nghiệp lớn đều biết, hình thức

quảng bá hiệu quả nhất trên thế giới là lời nói của cá nhân. Đó là lý do tại sao các chương trình quảng cáo thương mại trên truyền hình chi hàng triệu đôla cho việc thuê các diễn viên để nói giống như những người mẹ, người bạn đời, người bạn tốt hay những đứa trẻ của bạn: họ bắt chước lời nói của từng thành viên cụ thể trong gia đình.

Trong lĩnh vực *kinh doanh theo mạng,* chúng tôi sử dụng những điều thực tế. Sức mạnh thực sự của mô hình - Robert, những gì anh đề cập đến như là *đòn bẩy tài chính* - ở chỗ khi là một đại diện, bạn không chỉ được trả hoa hồng trên những sản phẩm được sử dụng bởi những người bạn giới thiệu với công ty, mà còn trên những sản phẩm được mua bởi những người do họ giới thiệu, trực tiếp và gián tiếp, điều này thực sự mang lại hiệu quả.

Vậy, liệu mô hình đó có hoạt động hiệu quả không? Bạn biết câu trả lời cho vấn đề đó: ngày nay bán hàng trực tiếp hay kinh doanh theo mạng đã mang lại nguồn doanh thu trên 110 tỉ đôla trên phạm vi toàn cầu, tạo nên một khối kinh tế tương đương với quy mô của nền kinh tế New Zealand, Pakistan hoặc Philippines. (Tôi thường miêu tả mô hình kinh doanh này với cả hai thuật ngữ “bán hàng trực tiếp” và “kinh doanh theo mạng” bởi vì ngày nay, hầu hết các công ty bán hàng trực tiếp đều áp dụng mô hình tập trung kinh doanh theo mạng. Tuy nhiên, trong cuốn sách này tôi chỉ sử dụng thuật ngữ “kinh doanh theo mạng” trong những vấn đề được đề cập.)

Lý do giải thích cho tổng doanh thu từ lĩnh vực kinh doanh theo mạng tiếp tục gia tăng ở chỗ; đó thực sự là mô hình hai bên cùng có lợi. Công ty thu được mức độ xâm nhập thị trường rất đáng ngạc nhiên và nhận được sự quan tâm chú ý của khách hàng mà trong trường hợp triển khai quy trình tiếp thị truyền thống thì gặp rất nhiều khó khăn và phải tốn chi phí rất cao. Còn người đại diện bán hàng độc lập thì có cơ hội tạo ra dòng tiền một cách rõ rệt. *

Vậy bằng cách nào? Thông qua việc phát huy sức mạnh của lời nói - các mối quan hệ giữa con người với con người - để xây dựng một mạng lưới rộng lớn đại diện cho chuỗi sản phẩm và dịch vụ của công ty.

Robert; theo quan điểm của anh, một doanh nghiệp thuộc góc phần tư C là doanh nghiệp có tối thiểu 500 nhân công. Còn trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng, anh không cần phải thuê nhân công, anh bảo trợ cho những cá nhân, tất cả bọn họ đều là những đại diện độc lập. Nhưng động lực tài chính thì tương tự: Cho đến khi mạng lưới những người đại diện độc lập của anh phát triển mạnh đến mức 300; 400 hoặc 500 người thì anh đã có một tổ chức quy mô đem lại nguồn thu nhập thặng dư lớn.

Những gì người khác nói về Kinh doanh theo mạng

Khi John nói mô hình này rất có sức mạnh vì *nó phát huy được hiệu quả* - và không chỉ chúng ta là những người đồng ý như vậy.

Tom Peters, một chuyên gia quản lý có tiếng và tác giả của cuốn sách kinh điển bán chạy nhất *In Search of Excellence (Kiểm tìm sự hoàn hảo)* đã miêu tả kinh doanh theo mạng là "bước chuyển có tính chất cách mạng trong lĩnh vực tiếp thị kể từ khi xuất hiện chiến lược tiếp thị 'hiện đại' tại hãng Procter&Gamble và trường kinh doanh Harvard cách đây trên 50 năm".

Thành công nổi bật của kinh doanh theo mạng đã được nhiều tạp chí và tờ báo danh tiếng đề cập như: *ForbeSj Fortune, Newsweek) TIME, US New & World Report, USA Today, The New York Times* và *The Wall Street Journal* Cách đây 15 năm bạn không thể bắt gặp được một tờ báo trong số đó viết về lĩnh vực kinh doanh này. Còn ngày nay, bạn hãy xem một đoạn viết về kinh doanh theo mạng trên số mới xuất bản của *Fortune* như sau:

Ngày nay, kinh doanh theo mạng được nhiều chuyên gia và doanh nhân thành đạt xem là một trong những mô hình kinh doanh phát triển nhanh nhất trên thế giới.

"Giấc mơ của một nhà đầu tư... bí mật được giữ kín của giới kinh doanh... một lĩnh vực kinh doanh có tốc độ tăng trưởng hàng năm vững chắc, những dòng tiền vững mạnh; tỉ lệ thu hồi vốn đầu tư cao và có nhiều triển vọng dài hạn đối với việc mở rộng trên phạm vi toàn cầu."

Warren Buffett và Richard Branson cũng không hề khác biệt. Buffett lái xe bán tải và sống ở Omaha còn Branson bay bằng

máy bay riêng và sống trên một hòn đảo thuộc sở hữu riêng ở British Virgin Islands. Nhưng họ có ba điều chung. Thứ nhất; họ đều là tỉ phú. Thứ hai; họ đều là những con người cực kỳ thực tế. Thứ ba, họ đều sở hữu các công ty kinh doanh theo mạng.

Điều đó có nói lên cho bạn điều gì không?

Các hãng Citigroup; Jockey, O'réal, Mars, Remington và Unilever: bạn hãy thử đoán xem họ có điểm gì chung? Tất cả họ đều có một chân trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng - trong một số trường hợp thì đó là lĩnh vực ở ngay sát sườn của họ.

Ngày nay, kinh doanh theo mạng được nhiều chuyên gia và doanh nhân thành đạt xem là một trong những mô hình kinh doanh phát triển nhanh nhất trên thế giới.

Chương 8

Không phải thu nhập mà chính tài sản tạo ra thu nhập

Không có gì đáng ngạc nhiên khi có rất nhiều người không hiểu giá trị của kinh doanh theo mạng. Nhiều người trong số họ thực tế đang tham gia vào lĩnh vực này nhưng bản thân họ không hiểu hết được giá trị của những gì họ đang nắm giữ trong tay.

Khi mọi người đi nghe những buổi thuyết trình về kinh doanh theo mạng, thường thì câu hỏi chính họ đặt ra là, "Nếu tôi tham gia lĩnh vực kinh doanh này thì tôi có thể thu về được bao nhiêu?" Và không có gì ngạc nhiên, khi bạn nghe những người quảng bá về kinh doanh theo mạng, thông thường đó chính là những gì bạn sẽ nghe được từ họ: bạn sẽ kiếm được bao nhiêu tiền mỗi tháng.

Lý do mọi người muốn biết họ có thể kiếm được bao nhiêu tiền mỗi tháng đó là họ vẫn còn suy nghĩ theo lối sống ở góc phần tư L hoặc góc phần tư T. Họ đang suy nghĩ đến việc bổ sung hoặc thay thế nguồn thu nhập từ góc phần tư L hoặc T của họ.

Nhưng đó hoàn toàn không phải là những giá trị đích thực của kinh doanh theo mạng.

Vấn đề với khoản thu nhập kiếm được ở chỗ đó là một tiến trình kéo dài và bị hạn chế đến mức không thể tin được**.** Làm việc 1 giờ kiếm được 1 đôla; làm việc 2 giờ kiếm được 2

đôla. Điều đó tùy thuộc vào bạn, có nghĩa là bạn không bao giờ có thể dừng lại. Như tôi đã từng đề cập, đó là một cái bẫy. Hầu hết mọi người đều cảm nhận được điều đó theo bản năng, nhưng họ lại cho rằng con đường thoát khỏi cái bẫy là kiếm thêm thu nhập. Nhưng việc kiếm thu nhập nhiều hơn không thay đổi được thực tế căn bản gắn chặt với nguồn thu nhập của bạn. Thực tế, thường xuyên kiếm thêm thu nhập chỉ góp phần làm cho nút thòng lọng thắt chặt hơn.

Các góc phần tư C và Đ không phải về việc kiếm thêm thu nhập mà chúng đề cập đến việc sở hữu tài sản để *tạo ra* thu nhập.

Sự thực về ngôi nhà của bạn

Những thứ mà mọi người cho rằng đó là tài sản lại không phải là tài sản; thực tế chúng là tiêu sản.

Yếu tố xác định xem thứ gì đó là tài sản hoặc tiêu sản chính là dòng tiền chứ không phải một giá trị trừu tượng nào đó. Nói cách khác, có phải chúng đang tạo ra dòng tiền chảy về túi của bạn hay chúng đang lấy tiền ra khỏi túi của bạn? Mọi thứ đều ở trong trường hợp hoặc kiếm tiền cho bạn, hoặc tiêu tiền của bạn. Nếu nó không mang tiền về cho bạn thì đó không phải là tài sản. Mà đó là tiêu sản.

Từ lâu, mọi người đã sử dụng ngôi nhà như những cái máy ATM, đem thế chấp để vay các khoản tiền nhằm chi trả thẻ tín dụng; chi tiêu cho các kỳ nghỉ; mua xe thể thao hay bất kể thứ gì đó. Có thể bản thân bạn cũng đã làm việc này. Nếu

thế thì lý do bạn thực hiện việc đó là do lối suy nghĩ thông thường cho rằng ngôi nhà bạn ở là một tài sản mà không phải là những gì thuộc bân chất thực sự: một tấm thẻ tín dụng "thủng lỗ chỗ" và cả con đường cho xe chạy.

Cho phép tôi được giải thích tài sản là gì.

Hầu hết mọi người đều lầm tưởng về vấn đề này đến nỗi họ bị lạc hậu. Họ tìm tra từ điển và thấy rằng tài sản là thứ có "giá trị gì đó". 0; có thể. Vấn đề nằm ở cụm từ dễ gây nhầm lẫn, *giá trị.* Tôi xin hỏi các bạn một câu:

Ngôi nhà của bạn trị giá bao nhiêu?

Trước khi trả lời, tôi xin được hỏi các bạn cùng một câu hỏi đó nhưng theo một cách thức khác:

Hàng tháng ngôi nhà mang lại cho bạn nguồn thu nhập bao nhiêu?

Rất có thể câu trả lời của bạn là; "Ô không - thực tế hàng tháng tôi phải chi tiền vào ngôi nhà với những việc như bảo trì, tu sửa..."

Chính xác. Đó là bởi vì ngôi nhà của bạn không phải là tài sản*;* nó là tiêu sản.

"Nhưng chờ chút" bạn có thể nói, 'ngôi nhà của tôi trị giá hàng trăm ngàn đôla".

Ồ, thật chứ? Khi nào? Khi bạn bán nó đi tại một thời điểm giả định nào đó trong tương lai? Nhưng sau đó bạn sẽ sống

ở đâu? Bạn sẽ lấy số tiền thu được và mua một ngôi nhà khác để sống? Tất nhiên. Vậy giá trị ở đâu, có phải là thu nhập thực tế mà bạn có thể nắm giữ trong tay và sử dụng để mua bán hoặc đầu tư vào bất kể thứ gì bạn thích? Không phải thế: không đúng một chút nào. *Ngôi nhà của bạn không phải là tài sản- nó là cái lỗ hút tiên của bạn.*

Cách thức phân biệt tài sản với một cái lỗ hút tiền

Hãy bỏ qua định nghĩa trong từ điển. Chúng ta hãy nói về thế giới thực tế. Tài sản là thứ làm việc cho bạn, nhờ đó, bạn không phải làm việc trong quãng đời còn lại của mình. Người cha nghèo của tôi luôn nói, "Làm việc để có một công việc". Còn người cha giàu lại nói, "Hãy tạo dựng các tài sản".

Sức mạnh của việc sống trong góc phần tư c ở chỗ khi bạn gây dựng một doanh nghiệp là bạn đang tạo dựng một tài sản.

Trong công ty Rich Dad, chúng tôi có các văn phòng trên khắp thế giới. Dù tôi có làm việc, nghỉ ngơi hoặc chơi đánh golf thì nguồn thu nhập đều đổ về. Đó chính là nguồn thu nhập thụ động: nguồn thu nhập thặng dư. Khi tôi không còn làm việc chăm chỉ cho một công việc, tôi sẽ làm việc thật cật lực để tạo dựng một tài sản, đơn giản bởi vì tôi suy nghĩ như một người giàu có chứ không phải như một người làm công.

Bởi vì sở hữu một doanh nghiệp là sở hữu một tài sản, khi bạn gây dựng một doanh nghiệp kinh doanh theo mạng bạn không chỉ học hỏi những kỹ năng sống quan trọng mà còn

đang tạo dựng một tài sản thực sự cho bản thân mình. Trong công việc, bạn kiếm được thu nhập. Trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng; thay vì kiếm thu nhập, bạn gây dựng một tài sản - doanh nghiệp của bạn - và *tài sản tạo ra nguồn thu nhập.*

Tôi chỉ đầu tư vào những thứ mang lại tiền cho mình. Nếu nó kiếm tiền cho tôi thì đó là tài sản, còn nếu nó tiêu tiền của tôi thì đó là tiêu sản. Tôi có 2 con xe Porsche. Chúng là những tiêu sản. Tối không trực tiếp bỏ tiền ra mua chúng và sở hữu một cách rõ ràng, nhưng chúng không mang tiền về túi của tôi mà trái lại; chúng móc tiền ra khỏi túi của tôi. Đó không hề là những kiến thức cao siêu.

Đối với những người hiểu vấn đề này thì tài sản số 1 luôn là doanh nghiệp và tài sản số 2 thường là bất động sản. Và thậm chí với bất động sản, bạn phải hiểu được sự khác biệt giữa dòng tiền và lãi vốn. Hầu hết mọi người không nắm được sự khác biệt này. Khi đầu tư, họ đầu tư để có lãi vốn. Họ sẽ nói; "Nhà của tôi đã tăng giá trị. Xe của tôi đã tăng giá trị.” Đó là lãi vốn chứ không phải dòng tiền.

Mục đích của việc sở hữu bất động sản là giữ lại làm tài sản chứ không phải bán đi để kiếm lời. Nếu bạn mua một bất động sản Với giá 100.000 đôla và sau đó bán đi được 200.000 đôla thì đó không phải là tài sản; bạn chỉ kiếm được 100.000 đôla lãi vốn. Bạn phải thanh lý tài sản đó để lấy tiền. Bạn đã kết liễu tài sản của mình. Nó giống như việc bạn bán con bò để lấy tiền. Còn tôi thì thích sở hữu chú bò và bán sữa hơn.

Đây là vấn đề lớn nhất khi có một công việc: công việc không phải là tài sản. Bạn không thể rao bán nó trên eBay; bạn không thể cho thuê nó; bạn cũng không thể có được lợi tức từ nó. Tại sao lại phải dành hàng thập kỷ, những năm tháng tốt nhất của cuộc đời bạn, để tạo dựng một thứ không phải là tài sản? Hay nói chính xác hơn, tại sao lại tạo dựng tài sản cho người khác chứ không phải cho riêng bạn?

Bởi vì chẳng có gì sai về điều đó: Khi bạn làm một công việc thì bạn đang gây dựng một tài sản - có điều đó không phải là tài sản của bạn.

Chúng ta bị tư tưởng này ăn sâu đến nỗi việc có một công việc tốt phải chứa đựng một giá trị cố hữu nào đó; nhưng thật ra hoàn toàn không có một giá trị nào - không. Và hơn thế, thu nhập từ công việc thường bị đánh thuế ở mức cao hơn so với bất kỳ hình thức thu nhập nào khác. Như thể việc sắp đặt cái gì đó không phù hợp với bạn! Tuy nhiên đó lại là cái giá mà một số người sẵn sàng trả để có được "sự ổn định và đảm bảo" trong góc phần tư L.

Kinh doanh theo mạng không phải là việc bán sản phẩm hoặc kiếm thu nhập!

Quan niệm sai lầm lớn nhất, rất phổ biến về kinh doanh theo mạng cho rằng đó là lĩnh vực kinh doanh bán hàng. Nhưng việc bán hàng chỉ là kiếm càng nhiều thu nhập. Vấn đề ở chỗ nếu bạn ngừng hoạt động thì nguồn thu nhập cũng hết.

Nhân viên bán hàng có một công việc cụ thể. Nếu bạn đứng

bán sau quầy ở một cửa hàng thì bạn đang ở góc phần tư L; nếu bạn kinh doanh cho bản thân mình; bán bảo hiểm, nhà đất hoặc trang sức thì bạn đang ở góc phần tư T. Nhưng trong cả hai hình thức này, bạn đều có một công việc và công việc của bạn là bán hàng.

Đó không phải cách thức tạo dựng sự giàu có hoặc sự tự do cho bạn.

Những gì bạn mong muốn không phải là một công việc khác mà *một địa chỉ khác,* một địa chỉ ở góc phần tư C.

John: Robert, điều đó hoàn toàn đúng. Mọi người thường cho rằng thành công trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng có nghĩa là trở nên "xuất sắc trong bán hàng". Nhưng điểm mấu chốt của kinh doanh theo mạng không phải là trở nên xuất sắc trong việc bán sản phẩm hay dịch vụ cụ thể, bởi vì dù bạn có giỏi đến mức nào trong việc bán hàng cũng chẳng nói lên được điều gì - và thành thật mà nói, nếu bạn cũng giống như hầu hết mọi người thì bạn không nghĩ là mình giỏi về việc đó - chỉ có nhiều thu nhập mà bạn có thể kiếm được qua bán hàng mà thôi.

Rốt cục, cần phải có rất nhiều thời gian cho một ngày, đúng không?

Trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng; điểm mấu chốt không phải là bán *một sản phẩm* mà là tạo dựng *một mạng lưới,* một nhóm người, tất cả đều đại diện cho một sản phẩm hoặc dịch vụ để chia sẻ với những người khác.

Mục đích không phải để bạn hoặc bất kỳ cá nhân nào khác bán được nhiều sản phẩm mà để cho nhiều người trở thành khách hàng tốt nhất của riêng họ, bán và cung cấp dịch vụ cho một lượng khách hàng vừa phải, tuyển dụng và chỉ cho nhiều người khác cách thức triển khai tương tự.

Và đây là lý do bạn muốn tạo dựng nhóm đại diện độc lập: một khi bạn thực hiện, bạn có biết những gì mình sẽ có không? Một tài sản tạo ra thu nhập cho bạn - nguồn thu nhập thụ động.

Trong chương 13; tôi sẽ đề nghị John giải thích một cách đầy đủ hơn lý do tại sao kinh doanh theo mạng lại không phải là việc bán hàng hoặc trở thành một nhân viên bán hàng; và tôi hy vọng bạn sẽ thực sự chú ý đến vấn đề này bởi vì đây là một điểm mấu chốt - một yếu tố mà mọi người thường không nhận thức được. Còn bây giờ, đây là điều quan trọng mà tôi muốn nhấn mạnh: *Kinh doanh theo mạng không chỉ là về việc kiếm thêm thu nhập mà đó là về tạo dựng một tài sản.*

Thực tế, đó là về việc tạo dựng 8 loại tài sản (hay còn gọi là giá trị) trong cùng một thời điểm. Và trong những chương tiếp theo, chúng ta sẽ lần lượt xem xét từng loại tài sản.

Chương 9

GIÁ TRỊ #1: Giáo dục kinh doanh trong thực tế

Tôi phải thú nhận rằng: tôi là một người đọc rất chậm. Tôi đọc rất nhiều nhưng chỉ là việc tôi đọc chậm và tôi thường phải đọc một cuốn sách hai ba lần trước khi tôi thực sự hiểu được những gì tôi đang đọc. Hơn nữa tôi còn là một cây viết rất tồi, thực tế tôi trượt môn tập làm văn đến hai lần khi còn học phổ thông.

Nhưng bạn có muốn biết điều gì đó thật trớ trêu không? Anh chàng sinh viên hạng C này, người đã từng trượt môn văn ở trường và đến nay cũng không phải là một nhà văn giỏi lại có đến 7 cuốn sách nằm trong danh sách bán chạy nhất của báo *The New York Times.*

Quan điểm của tôi ở đây là gì? Thành tích học tập tốt không phải là tất cả.

Xin đừng hiểu sai ý tôi: tôi không coi thường giáo dục. Thực tế; tôi rất tin tưởng vào giáo dục, bằng một niềm tin mạnh mẽ. Nền giáo dục tôi tin tưởng nhất là nền giáo dục thực sự dạy cho bạn những gì cần học hỏi để thành công trong cuộc đời.

Khi tôi khuyến nghị mọi người nên gây dựng doanh nghiệp kinh doanh theo mạng của riêng mình thì lý do số 1 mà tôi luôn đưa ra không phải dành cho những sản phẩm tuyệt vời hay thậm chí có thể thay đổi cuộc sống mà bạn có thể đại

diện. Và cũng không phải dành cho số tiền mà bạn có thể kiếm được hoặc sự tự do về tài chính mà bạn có thể tạo ra.

Đúng; các sản phẩm thường tuyệt vời. Và đúng; tôi luôn đề cao khả năng đưa đến cho bạn một con đường thực sự để tạo dựng sự giàu có. Nhưng đây không phải là những lợi ích quan trọng nhất mà bạn có được từ những trải nghiệm. Giá trị hàng đầu mà bạn có được từ trải nghiệm là *sự giáo dục về kinh doanh trong thực tế.*

Ba loại hình giáo dục

Nếu bạn muốn thành công về mặt tài chính thì có ba loại hình giáo dục khác nhau mà bạn cần: giáo dục kiến thức cơ bản, giáo dục nghề nghiệp và giáo dục tài chính.

Giáo dục kiến thức cơ bản dạy bạn cách đọc, cách viết và cách làm toán. Đây là loại hình giáo dục rất quan trọng; đặc biệt là trong thế giới ngày nay. Đối với cá nhân tôi, tôi thấy mình không hoàn thành tốt loại hình giáo dục này. Như tôi đã đề cập, tôi là một sinh viên hạng C trong suốt cuộc đời của mình, đơn giản bởi vì tôi không mấy hứng thú với những gì được truyền đạt.

Giáo dục nghề nghiệp dạy bạn cách thức làm việc để kiếm tiền. Hay nói cách khác, loại hình giáo dục này chuẩn bị cho bạn cuộc sống ở góc phần tư L và T. Trong suốt thời niên thiếu của tôi; những đứa bạn giỏi dang tiếp tục học để trở thành bác sĩ, luật sư và nhân viên kế toán. Những đứa bạn khác đăng ký học trường nghề, nơi dạy họ trở thành điều

dưỡng, thợ đường ống, công nhân xây dựng, thợ điện và thợ cơ khí chế tạo ô tô.

Tôi không hề giỏi giang như hai nhóm bạn này. Vì không đạt thành tích cao với giáo dục kiến thức cơ bản nên tôi không được khuyến khích trở thành bắc sĩ, luật sư hay nhân viên kế toán. Thay vì thế, tôi trở thành một sĩ quan hải quân và sau đó trở thành phi công lái trực thăng cho một đơn vị thủy quân lục chiến Mỹ. Đến khi 23 tuổi, tôi đã có hai nghề nghiệp, sỹ quan hải quân và phi công, nhưng thực sự tôi chưa bao giờ sử dụng những nghề nghiệp này để kiếm tiền.

Giáo dục tài chính là nơi bạn học hỏi cách thức để bắt *tiền làm việc cho bạn* thay vì *bạn phải làm việc để kiếm tiền.* Bạn có thể nghĩ mình sẽ có được kiến thức giáo dục tài chính ở những trường dạy kinh doanh nhưng nhìn chung điều đó không xảy ra, Những gì mà các trường dạy kinh doanh thường tiến hành là nhận những học sinh thông minh nhất và huấn luyện họ trở thành lực lượng điều hành doanh nghiệp để có thể giàu có. Hay nói cách khác, họ huấn luyện sinh viên hướng đến cuộc sống có vị trí cao ở góc phần tư L - nhưng nó vẫn ở góc phần tư L mà thôi.

Sau khi trở về từ Việt Nam, tôi đã từng suy nghĩ phải quay lại trường để lấy bằng MBA, nhưng người cha giàu đã khuyên tôi không nên theo khóa học đó. Ông nói, "Nếu con lấy bằng MBA từ một ngôi trường truyền thống thì con sẽ được đào tạo trở thành một nhân viên giàu. Còn nếu con mong muốn tự mình làm giàu thì con không cần thiết đến

hình thức giáo dục cơ bản nữa đâu, cái con cần là quá trình giáo dục tài chính trong thực tế.”

Những kỹ năng quan trọng

Trở thành một doanh nhân và xây dựng một doanh nghiệp thuộc góc phần tư C không hề dễ dàng. Thực tế, tôi thấy rằng xây dựng một doanh nghiệp thuộc góc phần tư C là một trong những thách thức khó khăn nhất mà một người có thể đảm nhận. Lý do giải thích cho việc có quá nhiều người ở góc phần tư L và T là những góc phần tư này không tốn nhiều công sức như ở góc phần tư C. Nếu nó dễ dàng thì mọi người đã có thể làm việc đó.

Nếu bạn muốn thành công trong kinh doanh thì có những kỹ năng mà bạn cần phải học hỏi; có thể những kỹ năng này bạn chưa từng được học ở trường.

Ví dụ, kỹ năng tổ chức và hoạch định các chương trình hoạt động của riêng mình.

Điều này rất quan trọng. Những người bước chân vào lĩnh vực kinh doanh theo mạng thỉnh thoảng phải trải nghiệm những cú sốc văn hóa bởi vì họ đã quen được chỉ bảo những gì nên làm. Bạn có thể làm việc rất, rất cật lực trong góc phần tư L tuy nhiên lại hoàn toàn không có kinh nghiệm đề ra mục tiêu, tổ chức một kế hoạch hành động, hoạch định các chương trình hoạt động, quản lý thời gian và điều hành toàn bộ chuỗi hoạt động sản xuất.

Thật là sốc khi có nhiều người không có những kỹ năng cơ bản này. Sốc nhưng không lấy gì làm ngạc nhiên. Bởi vì ở góc phần tư L bạn thực sự không cần đến chúng. Nhưng nếu bạn bước vào góc phần tư **C** thì chúng không phải chỉ là sự lựa chọn, mà chúng còn đóng vai trò quan trọng giống như kỹ năng cân đối chi tiêu, kỹ năng hoạch định một kế hoạch tài chính hay kỹ năng đọc một bản báo cáo thường niên.

Những ưu đãi về thuế - và bài học rút ra

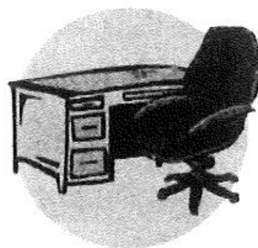
Những người mới tiếp xúc với lĩnh vực kinh doanh theo mạng thường rất ngạc nhiên khi biết được những ưu đãi, đặc biệt là ưu đãi về thuế đối với chủ một doanh nghiệp đặt trụ sở tại nhà.

Phần lớn mọi người có nhận thức mơ hồ rằng người giàu được hưởng tất cả các ưu đãi thuế còn bản thân họ thì không. Nhưng vì họ sống trọn đời trong góc phần tư L nên họ thường không có khái niệm về những ưu đãi thuế là gì hoặc chúng thực sự phát huy như thế nào. Vì thế, họ thấy sốc khi phát hiện ra rằng họ cũng được hưởng những ưu đãi thuế đó và có được một lượng tiền đáng kể ở trong túi ngay từ những ngày đầu tiên khởi đầu doanh nghiệp mới của mình.

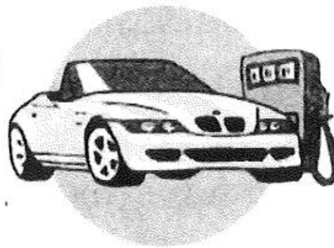
Với những thay đổi gần đây trong chính sách thuế và ngày càng nhiều chương trình bảo hiểm dành cho các doanh nghiệp nhỏ và chủ doanh nghiệp, việc tạo ra gói lợi nhuận ngang bằng và thậm chí vượt xa những thứ mà một tập đoàn lớn có thể đem đến lại trở nên dễ dàng hơn nhiều. Thông qua

việc tạo dựng doanh nghiệp kinh doanh theo mạng bán thời gian và vẫn làm công việc toàn thời gian, bạn bắt đầu có được những ưu đãi thuế như những người giàu có. Một người có doanh nghiệp hoạt động bán thời gian có thể được hưởng mức khấu trừ thuế nhiều hơn những người làm công.

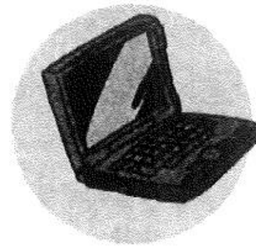
Dưới đây là ví dụ về một số thứ mà bạn đã chi tiền để mua. Có thể những thứ này được hưởng những ưu đãi thuế một cách hợp pháp khi bạn bắt đầu doanh nghiệp kinh doanh theo mạng của mình. Ghi chú: Danh mục này được đưa ra chỉ với mục đích minh họa; để biết thông tin về thuế đối với trường hợp của bạn, hãy liên lạc với các chuyên gia thuế.



Văn phòng tại nhà



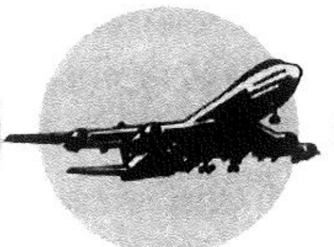
Xe hơi, nhiên liệu, lộ phí



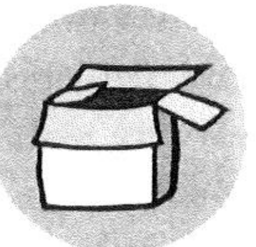
Máy tính



Internet và viễn thông



Du lịch, ăn uống, khách sạn



Các vật dụng, đồ dùng cá nhân

Chẳng hạn, bạn có thể được khấu trừ khoản chi phí cho xe hơi, nhiên liệu, đồ ăn và dịch vụ giải trí. Hiển nhiên, bạn cần phải tư vấn với chuyên gia kế toán để biết chính xác quy định đối với trường hợp của bạn. Và khi triển khai; bạn sẽ thấy

chi phí cho việc tư vấn với chuyên gia kế toán cũng được khấu trừ thuế. Hay nói cách khác, thực tế chính phủ sẽ giảm thuế cho bạn đối với việc tiếp cận dịch vụ tư vấn chuyên nghiệp về cách thức trả ít thuế cho chính phủ hơn.

Một trong những thế mạnh của kinh doanh theo mạng là ở chỗ nó vén bức màn bí mật lên và bắt đầu chỉ cho bạn cuộc sống ở góc phần tư C.

Mục đích của tôi trong tất cả những việc này không chỉ để cho bạn thấy về đòn bẩy kinh tế nổi bật trong những ngày đầu với doanh nghiêp của mình trên lĩnh vực thuế. Bên cạnh đó, tôi còn mong muốn minh chứng một điều rằng: Hầu hết mọi người không hình dung nổi việc ở góc phần tư C thực sự sẽ như thế nào!

Lý do mà hầu hết mọi người thấy sốc khi họ biết được những ưu đãi thuế này là, đối với số đông mọi người; góc phần tư C có thể giống như lục địa Đại Tây Dương đã biến mất. Một trong những thế mạnh của kinh doanh theo mạng ở chỗ nó vén bức màn bí mật lên và bắt đầu chỉ cho bạn cuộc sống ở góc phần tư C.

Chào mừng các bạn đến với quá trình giáo dục kinh doanh trong thực tế của mình.

Những kỹ năng cuộc sống

Đối với vấn đề tạo dựng sự thành công cho doanh nghiệp; đó không phải là một vấn đề đơn giản của những kỹ năng

chuyên môn. Quan trọng hơn là những kỹ năng cuộc sống cần thiết để đàm phán thành công ở góc phần tư C. Điểm mấu chốt đối với thành công dài hạn trong cuộc đời là sự giáo dục và những kỹ năng của bạn, những trải nghiệm cuộc sống và quan trọng hơn tất cả là tính cách của bạn.

Ví dụ, tôi đã phải học cách thức để vượt qua sự nghi ngờ bản thân, sự ngại ngùng và nỗi sợ bị từ chối. Một kỹ năng phát triển cá nhân khác tôi đã phải học hỏi đó là cách thức vực dậy bản thân mình sau khi gặp thất bại và tiếp tục tiến lên. Đây là những dấu ấn cá nhân mà một người phải phát triển nếu họ muốn thành công với một doanh nghiệp trong góc phần tư C cho dù đó là doanh nghiệp kinh doanh theo mạng; doanh nghiệp nhượng quyền kinh doanh hoặc một khởi đầu kinh doanh mang xu hướng doanh nghiệp.

Nếu bạn không học được những điều này ở trường, không học được chúng ở chỗ làm và cũng không được dạy về chúng ở nhà từ nhỏ đến lớn, thì bạn sẽ học chúng ở đâu? Ở đâu trên trái đất này bạn có thể tìm thấy một doanh nghiệp sẽ đầu tư thời gian vào giáo dục và sự phát triển cá nhân của bạn cũng như thực sự giúp đỡ bạn gây dựng doanh nghiệp của mình?

Nơi đó chính là lĩnh vực kinh doanh theo mạng.

John: Robert, thật thú vị khi anh luôn cho rằng giáo dục về kinh doanh là lợi ích số 1 trong doanh nghiệp và tôi cho rằng quan điểm đó hoàn toàn hợp lý. Thông thường; mọi người học các kỹ năng và phát triển các khía cạnh của bản thân

thông qua trải nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng mà có thể họ chưa từng bao giờ được học hỏi.

Kinh doanh theo mạng dạy cho mọi người cách thức vượt qua sự sợ hãi, cách thức giao tiếp; cách thức hiểu tâm lý của người khác khi nói "không" với họ và cách thức có được lòng kiên trì trong trường hợp bị phản đối và đối mặt với những thách thức khác trong thực tế.

Sau đây là một số những kỹ năng quan trọng được truyền dạy trong quá trình giáo dục thực tế của lĩnh vực kinh doanh theo mạng:

- Thái độ đối với sự thành công
- Theo đuổi sự thành công
- Vượt qua nỗi sợ hãi cá nhân, nghi ngờ và thiếu tự tin
- Vượt qua nỗi sợ bị phản đối
- Kỹ năng giao tiếp
- Kỹ năng con người
- Kỹ năng quản lý thời gian
- Kỹ năng phát huy trách nhiệm
- Hoạch định mục tiêu thực tế
- Kỹ năng quản lý tiền bạc

- Kỹ năng đầu tư

Các công ty kinh doanh theo mạng cung cấp một chương trình đào tạo vững chắc trong tất cả những lĩnh vực này. Và tôi đồng ý: Loại hình giáo dục này là vô giá.

Trong thực tế, bạn sẽ phải rất vất vả để tìm kiếm một địa điểm ở bất kỳ nơi nào khác để bạn có thể trả những đồng tiền của mình để có được những khóa huấn luyện tương tự như vậy - trong khi đây lại là một địa điểm chịu *trả tiền cho bạn* để bạn học hỏi những điều đó.

Chúng tôi có một câu nói được biết đến rộng rãi trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng rằng đây là một môi trường doanh nghiệp nơi "bạn có thể vừa kiếm tiền vừa học hỏi”. Đó là những lời nói rất hay vì nó chứa đựng quan điểm mấu chốt của lĩnh vực kinh doanh theo mạng. Bạn học cách thức thực hiện *bằng cách bắt tay vào làm,* chứ không phải ngồi trong phòng học hàng năm trời để nghe ai đó nói về cách triển khai công việc.

Kinh doanh theo mạng là một ngôi trường dạy kinh doanh thực tế cho những người muốn học những kỹ năng thực sự của một doanh nhân chứ không phải những kỹ năng của một người làm công.

Trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng, kinh nghiệm cho thấy quá trình đào tạo quan trọng hơn nhiều so với học lý thuyết. Và bất kể bạn có đứng hàng đầu trong các chương trình đào tạo cụ thể mà bạn tham gia hoặc có kiếm được nhiều tiền hay

không, thì bản thân quá trình đào tạo cũng có giá trị rất to lớn đối với quãng đời còn lại của bạn. Thực tế rất nhiều người cuối cùng lại triển khai các doanh nghiệp trong lĩnh vực khác, nơi mà họ trở nên rất thành công do quá trình đào tạo kinh doanh và kinh nghiệm họ nhận được từ trải nghiệm kinh doanh theo mạng.

Và đó là thực tế và cũng là lý do lớn nhất mà tôi giới thiệu lĩnh vực kinh doanh theo mạng đến với mọi người trong một thập kỷ qua. Khi bạn gia nhập một công ty kinh doanh theo mạng hiệu quả; họ không chỉ vạch ra cho bạn con đường tiến hành kinh doanh mà còn hỗ trợ bạn trong việc phát triển những kỹ năng và phẩm chất cần thiết để thành công.

Kinh doanh theo mạng là một ngôi trường dạy kinh doanh thực tế cho những người muốn học những kỹ năng thực sự của một doanh nhân chứ không phải những kỷ năng của một người làm công.

Chương 10

GIÁ TRỊ #2: Con đường hiệu quả để phát triển cá nhân

Tôi đoán bạn có thể nói, "Kiyosaki, anh đã giảm quyết tâm rồi à? Tất cả câu chuyện cởi mở này về con đường phát triển cá nhân là gì vậy? Tôi không cần một nhóm đối nghịch; tôi cần phải đạt được mục đích. Tôi muốn tạo dựng sự giàu có; chứ không phải lời cầu nguyện 'Xin Thượng đế cứu giúp.

Không phải thế. Tôi không hề giảm quyết tâm đối với các bạn: Tôi chỉ thực tế thôi. Trở nên giàu có không phải là việc bỏ đồng xu may mắn vào đúng cỗ máy đánh bạc. Và bạn không phải đơn giản tìm một cách thức mới để kiếm thêm nguồn thu nhập bổ sung. Thực tế bạn phải thay đổi những giá trị cốt lõi của mình. Đó không chỉ là việc thay đổi những gì bạn làm mà theo một cách thức rất thực tế là **bạn phải thay đổi *chính con người mình.***

Bạn tôi, Donald Trump hiện nay có hàng tỉ đôla nhưng có những thời điểm anh đã mất sạch trong cuộc khủng hoảng bất động sản. Anh đã nói thế này về trải nghiệm của mình khi phải mắc nợ đến 9,2 tỉ đôla: "Tôi đi qua một người hành khất trên phố và nhận thấy rằng anh ta còn giàu hơn tôi nhiều". Tuy nhiên, chỉ ít thời gian sau Donald trở lại vị trí những tỉ phú hàng đầu thế giới. Tại sao vậy? Bởi vì chính con người anh - hay chính xác hơn là bởi con người anh đã trở thành.

Tôi cũng có những trải nghiệm tương tự. Đến năm 30 tuổi,

tôi đã là một triệu phú. Hai năm sau, công ty của tôi phá sản. Đánh mất một doanh nghiệp không phải là một cảm giác dễ chịu nhưng đó là một quá trình giáo dục rất tốt. Tôi đã học hỏi được rất nhiều trong những năm tháng này - rất nhiều về kinh doanh nhưng thậm chí tôi còn học hỏi được nhiều hơn về bản thân minh.

Sau khi bị phá sản, người cha giàu nói với tôi. "Tiền bạc và thành công đã làm con kiêu ngạo và ngu ngốc. Bây giờ với tình cảnh nghèo đói và khiêm nhường; con có thể được trở thành một anh sinh viên một lần nữa". Ông đã đúng. Thời gian trôi qua, những bài học tôi có được từ trải nghiệm này đã chứng tỏ là vô giá. Gây dựng được và rồi đánh mất một doanh nghiệp ở tầm thế giới đã cho tôi một sự giáo dục thực tế, những kiến thức này cuối cùng cũng giúp tôi trở nên giàu có. Thậm chí quan trọng hơn, chính sự giáo dục đó đã giải phóng tôi. Và điều quan trọng nhất tôi thu được từ khóa học đó không phải về kinh doanh hay tiền bạc - mà chính là về *bản thân tôi.*

Hãy để tôi hỏi John một câu hỏi về vấn đề này và nếu câu trả lời của anh đúng như những gì tôi nghĩ thì bạn sẽ thấy ý tôi muốn nói gì.

Robert: John, tất nhiên không phải ai bước chân vào lĩnh vực kinh doanh theo mạng đều có mức độ thành công giống nhau. Theo kinh nghiệm của anh thì đâu là lý do số 1 khiến một số người thất bại trong việc đạt được mức độ thành công mà họ hy vọng vào lĩnh vực kinh doanh theo mạng?

John: Mọi người đều có cách xác định thành công một cách hoàn toàn khác nhau. Điều gì đó có thể rất quan trọng đối với người này thì lại không hề có ý nghĩa gì đối với người khác. Một số người hài lòng với khả năng bổ sung mức độ thu nhập hiện tại trong khi những người khác lại tìm kiếm một cơ hội kinh doanh để có thể tạo ra bước chuyển đổi về khía cạnh tiềm năng thu nhập và mục tiêu về phong cách sống. Bạn phải xác định thất bại trong một bối cảnh rộng. Việc kiếm được 1.000 đôla mỗi tháng có thể bị xem là thất bại đối với những người nỗ lực xây dựng một doanh nghiệp lớn, nhưng đó lại là một thành công lớn đối với một bà mẹ muốn kiếm thêm thu nhập cho gia đình.

Bất kể mục tiêu nào thì chúng ta đều biết rằng những người kiên trì theo đuổi lĩnh vực kinh doanh theo mạng có xu hướng ngày càng tốt lên mà thôi. Thực.tế, cách duy nhất tôi tin rằng mọi người thất bại là do họ từ bỏ.

Nhưng điều này cũng cần phải giải thích một chút; chi tiết hơn để hiểu một cách chính xác. Đó không đơn giản là vấn đề từ bỏ công ty hay không - chẳng hạn như từ bỏ quyền phân phối và chính thức thông báo "tôi rút lui". Vấn đề ở đây cũng không phải là việc từ bỏ công việc kinh doanh mà chính là việc *từ bỏ chính bản thân bạn.*

Đó cũng chính là những gì tôi nghĩ trong đầu. Điều này gợi lại những gì như tôi đã nói ngay từ đầu cuốn sách này: không phải là việc thay đổi loại hình doanh nghiệp bạn đang làm việc mà đó là việc thay đổi *bản thân bạn.* Tôi có thể chỉ cho

bạn một doanh nghiệp hoàn hảo nhưng để doanh nghiệp của bạn phát triển thì bản thân bạn phải phát triển theo.

Con người chiến thắng - và kẻ thất bại bên trong bạn

Có hai từ để chỉ những gì John miêu tả. Một là *kẻ bỏ cuộc* và người kia là *kẻ thất bại.*

Bên trong mỗi con người chúng ta đều có một người chiến thắng và kẻ thất bại. Và tôi cũng không ngoại lệ: trong tôi có một con người chiến thắng và một kẻ thất bại và chúng lúc nào cũng cạnh tranh với nhau. Lý do mà hầu hết mọi người “chỉ gần đến” thay vì thực sự thành công trong cuộc đời là ở chỗ họ đã để cho kẻ thất bại thống trị bên trong họ. Còn tôi thì không. Tôi kiên trì để cho người chiến thắng lộ diện.

Vậy làm cách nào để bạn có thể biết khi nào thì kẻ thất bại lên tiếng? “Ồ, mình không thể đạt được điều đó” “Ồ; việc đó quá nguy hiểm”. Hoặc, "Nếu mình thất bại thì sao?” Người chiến thắng xuất hiện đối phó với rủi ro còn kẻ thất bại thì chỉ nghĩ đến an toàn và đảm bảo.

Thật nghịch lý. Kẻ thất bại luôn càu nhàu và than vãn về an toàn và đảm bảo - rồi cuối cùng gặp bê tắc trong công việc và trải qua một cuộc sống không bao giờ thực sự an toàn hay đảm bảo. Đâu là cái an toàn đối với việc làm 40 tiếng một tuần cho một tập đoàn mà có khả năng sẽ sa thải bạn chỉ trong vài năm tới? Hay việc đổ thu nhập còm cõi của bạn vào kế hoạch hưu trí 40l(k) do một quỹ tương hỗ đỡ đầu, hoặc đầu tư vào một quỹ do một chuyên gia tư vấn tài chính quản lý

nhưng hóa ra người này lại hiện nguyên hình là một ông trùm lừa đảo Bernie Madoff khác?

Trong mỗi chúng ta đều có một con người chiến thắng và một kẻ thất bại, một gã giàu có và một thằng nghèo kiết xác, một con người hiện ra và một con người luôn núp bóng. Đó thực sự là trận chiến. Lý do bạn muốn gia nhập một công ty kinh doanh theo mạng chính là họ sẽ hỗ trợ cho con người giàu có bên trong bạn đứng lên và được công nhận. Những người bạn thất bại của bạn lại muốn bạn núp yên trong bóng tối; họ muốn bạn giữ sự ổn định và làm công việc 40 tiếng trên tuần bởi vì nếu bạn làm như vậy thì bạn không thể thách thức họ làm khác đi được. Không phải sự bảo trợ kinh doanh theo mạng của bạn. Đội ngũ kinh doanh theo mạng của bạn muốn thấy bạn vượt trội; vượt xa những gì mà bạn thường làm, vượt xa thành tích trong quá khứ của bạn và trở thành con người đặc biệt hơn, phi thường hơn thay vì cứ giữ con người bình thường của bạn.

Thật dễ dàng khi nói; “Tôi không thể đạt được điều đó” hoặc “Nó quá đắt” hoặc “Tôi chỉ muốn lợi ích của mình; tôi không hề muốn phải làm việc công việc vất vả đó hoặc đối mặt với những rủi ro ấy”. Đó là giọng nói của kẻ thất bại.

Và bạn cũng không nên cảm thấy tệ về điều đó. Tất cả chúng ta đều có một giọng nói như vậy. Trong tôi cũng có và rất nhiều lần giọng nói đó lấn át - ít nhất là trong một quãng thời gian ngắn. Mỗi sáng tôi đều đưa ra lựa chọn: Sáng nay ai sẽ dậy đây, con người giàu có hay kẻ nghèo khổ trong tôi? Con

người chiến thắng hay kẻ thất bại? Nói chung đó là trận chiến của chính chúng ta.

Thực tế, trong mỗi chúng ta đều có một loạt các tính cách; một loạt những con người mà chúng ta có khả năng trở thành. Tôi muốn con người có cuộc sống gia đình hạnh phúc, con người có đóng góp cho hành tinh và con người có tinh thần hướng tới sự tự do.

Mỗi lần chúng ta để cho nỗi sự hãi; sự nghi ngờ hay lòng tự trọng thấp của chúng ta chiến thắng thì kẻ thất bại sẽ hiện ra và nắm quyền thống trị. Học cách chia sẻ tầm nhìn và kể một câu chuyện thuyết phục, mạnh mẽ chính là học cách để chế ngự kẻ thất bại bên trong bạn và cho phép người chiến thắng đứng ra phía trước. Học cách kể một câu chuyện mạnh mẽ là việc học cách thể hiện bạn là con người chiến thắng.

Phần lớn mọi người không có khả năng tiếp tục vững bước, giải quyết những nỗi thất vọng và không bao giờ đánh mất tầm nhìn về nơi họ hướng tới. Đơn giản bởi vì họ không được đào tạo kỹ năng đó. Nhưng đó lại là kỹ năng rất quan trọng. Đó là kỹ năng thực tế của những người đã làm chủ góc phần tư **C.** Đó là việc tư duy giống như một doanh nhân - và đó là thuộc tính quan trọng nhất bạn có thể học hỏi từ quá trình xây dựng doanh nghiệp kinh doanh theo mạng riêng của mình.

Tôi cần đến quãng thời gian đầy 2 năm, khi tôi bắt đầu vào làm việc cho tập đoàn Xerox, để bắt đầu phát huy sức mạnh

và để cho con người chiến thắng trong tôi xuất hiện. Tôi suýt nữa bị sa thải trong quãng thời gian cuối hai năm này, nhưng may thay cho tôi đó lại là khi sự tự tin của tối bắt đầu phát triển. Doanh số bán hàng của tôi được cải thiện và trong hai năm tiếp theo, tôi liên tục là nhân viên bán hàng số 1 và số 2 của văn phòng.

Kinh doanh theo mạng đem đến cho bạn cơ hội đối mặt với sự sợ hãi, tìm cách giải quyết, vượt qua chúng và mang con người chiến thắng ở trong bạn hiện ra.

Đối với tôi việc gia tăng lòng tự trọng quan trọng hơn nhiều so với những ngân phiếu thanh toán kiếm được.

Xây dựng lại lòng tự tin và lòng tự trọng là việc làm vô giá. Và quá trình đó đã giúp tôi kiếm được hàng triệu đôla. Để có được điều đó, tôi rất biết ơn Xerox và những đồng nghiệp đã dạy tôi các thức vượt qua những hiểm nguy, những nghi ngờ và sự sợ hãi. Ngày nay tôi mạnh dạn giới thiệu lĩnh vực kinh doanh theo mạng bởi vì lĩnh vực này đem đến những cơ hội tương tự để tăng cường và xây dựng lại sự tự tin cho bạn như tập đoàn Xerox đã mang lại cho tôi.

Kinh doanh theo mạng đem đến cho bạn cơ hội đối mặt với sự sợ hãi, tìm cách giải quyết, vượt qua chúng và mang con người chiến thắng ở trong bạn hiện ra.

Và không thể sai lầm về việc đó - bởi vì bạn gia nhập một công ty kinh doanh theo mạng và bắt đầu xây dựng doanh nghiệp của mình không có nghĩa là bạn đã bỏ lại kẻ thất bại

ở đằng sau. Bạn sẽ cần đến nhiều năm để tạo dựng được sự tự do thực sự của mình. Chúng ta nói rất nhiều về sự tự do ở đất nước này. Nhưng bạn không thực sự có tự do cho đến khi bạn có được sự tự do về *tài chính*. Và điều đó cần đến thời gian để tạo dựng.

Tôi sinh ra trong một gia đình nghèo, tôi đã kiếm được và cũng đánh mất gia tài của minh nhiều lần trong đời vì thế tôi biết cái cảm giác mất mọi thứ sẽ như thế nào: Trong những thời khắc khó khăn, kẻ thất bại rất dễ dàng đứng lên nắm quyền kiểm soát. Sẽ có thời điểm bạn cảm thấy được thử nghiệm; khi những người bạn nói với bạn những lời như, "Tớ đã bảo cậu rồi mà" và các thành viên trong gia đình thì nói với bạn, "Con không nghĩ rằng việc đầu tư một chút công sức vào công việc và để cho mạng lưới đó vận hành lại tốt hơn đó sao?".

Tôi hứa với các bạn, sẽ có những thời điểm thật thú vị khi để cho kẻ thất bại điều hành cuộc chơi. Nhưng đừng để điều đó xảy ra.

Hãy chiến thắng!

Trường dạy bay

Tất cả những con sâu đều phải làm kén trước khi trở thành bướm. Và trường dạy bay đóng vai trò như quá trình làm kén đối với tôi. Tôi vào trường dạy bay khi đã tốt nghiệp cao đẳng và háo hức trở thành một phi công sẵn sàng nhận nhiệm vụ.

Nếu tôi đã đăng ký vào trường dạy bay dân dụng, tôi nghi ngờ khả năng mình sẵn sàng cho một cuộc chiến, thậm chí ngay cả khi tôi đã là một phi công. Những gì chúng tôi phải học, rèn luyện để trở thành phi công quân sự khác xa so với chương trình học của phi công dân dụng. Kỹ năng hoàn toàn khác, cường độ huấn huyện hoàn toàn khác và thực tế phải tham gia cuộc chiến lúc sắp kết thúc khóa đào tạo làm mọi thứ trở nên hoàn toàn khác biệt.

Tôi phải mất gần hai năm trải qua chương trình bay cơ bản tại Florida. Sau khi hoàn thành khóa học, tôi được chuyển đến đào tạo chương trình bay nâng cao tại căn cứ Pendleton, California. Khóa đào tạo ngày càng được nâng cao về cường độ: tại căn cứ Pendleton, chúng tôi được huấn luyện để chiến đấu chứ không chỉ là việc bay.

Sau khi chúng tôi tốt nghiệp trường đào tạo bay và trở thành phi công; chúng tôi có một năm chuẩn bị trước khi thực hiện nhiệm vụ. chúng tôi bay liên tục dưới những điều kiện thử thách về mặt tâm lý, cảm xúc, thể chất và tinh thần.

Khoảng tám tháng tham gia các chương trình huấn luyện tại căn cứ Pendleton, nhiều thứ đã thay đổi trong tôi. Trong suốt quá trình học bay đó, cuối cùng tôi đã trở thành một phi công sẵn sàng cho cuộc chiến. Trước thời điểm đó; tôi đã bay với tâm lý, cảm xúc, thể chất và tinh thần. Một số người gọi đó là “bay một cách máy móc”. Trải qua nhiệm vụ huấn luyện đó; tôi đã thay đổi rõ rệt về mặt tinh thần. Nhiệm vụ huấn luyện với cường độ cao và đáng sợ đến mức đột nhiên tất cả

những nghi ngờ và sợ hãi trong tôi biến mất và chỉ còn tinh thần của tôi xâm chiếm. Việc bay đã trở thành một phần trong con người tôi. Ngồi trong máy bay; tôi cảm thấy an toàn và như được ở nhà. Máy bay cũng là một phần của tôi. Tôi đã rất sẵn sàng đi làm nhiệm vụ.

Không phải lúc đó tôi không còn sợ hãi. Tôi vẫn còn nguyên những nỗi sợ về việc phải tham gia cuộc chiến - nỗi sợ về cái chết; và tệ hơn là trở nên tàn phế. Sự khác biệt lúc đó chỉ là tôi đã sẵn sàng bước vào cuộc chiến. Sự tự tin trong bản thân tôi lớn hơn những nỗi sợ hãi.

Tiến trình trở thành một doanh nhân và một nhà đầu tư cũng giống như tiến trình trở thành một phi công sẵn sàng tham gia cuộc chiến. Cần phải trải qua hai lần thất bại trong kinh doanh rồi đột nhiên tôi mới nhận ra rằng phẩm chất mà mọi người thường gọi là *tinh thần doanh nhân***.** Chính tinh thần đó đã giữ tôi ở góc phần tư C và Đ trong bản đồ góc phần tư dòng tiền cho dù mọi thứ có tồi tệ đến thế nào đi nữa. Tôi vẫn ở góc phần tư C và Đ chứ không trượt về sự đảm bảo và an toàn trong góc phần tư **L**và**T.**

Tôi phải nói rằng cần đến 15 năm để tôi có được sự tự tin để cảm thấy thoải mái trong góc phần tư C. Các bạn may mắn hơn tôi rất nhiều: các bạn không cần phải trải qua quãng thời gian dài đến vậy hay phải nếm trải những thất bại và nỗ lực như tôi phải đối mặt. Các bạn có thể có được quá trình giáo dục thay đổi cuộc đời tương tự ngay ở đây trong "ngôi trường dạy bay" của riêng mình: lĩnh vực kinh doanh theo mạng.

Những kỹ năng Kinh doanh đã thay đổi cuộc đời tôi như thế nào

Nếu tôi đã không trải qua những biến cố to lớn trong môi trường để học hỏi những kỹ năng kinh doanh thực tế thì tôi chắc rằng mình đã không may mắn cưới được người vợ trong mơ của tôi. Nhưng tôi đã làm được - và đã thành công.

Khi lần đầu tiên gặp Kim, tôi đã thấy cô là người phụ nữ đẹp nhất trên thế giới. Tôi chẳng nói lên lời và hoàn toàn ngượng ngùng với ý nghĩ đi đến bắt chuyện với cô. Tuy nhiên, quá trình đào tạo kinh doanh đã dạy cho tôi cách thức vượt qua sự sợ hãi về thất bại và từ chối - và quá trình đó là về cách thức có được thành công rực rỡ nhất. Thay vì nép mình ở cuối căn phòng và ngắm nhìn Kim từ đằng xa, vài năm về trước thì đây chắc là những hành động của tôi, tôi đi đến một cách mạnh dạn và nói, “Xin chào!”

Kim quay lại và nở một nụ cười rất đẹp - và tôi như tràn ngập trong tình yêu. Cô ấy như vừa bước ra từ giấc mơ của tôi. Nhưng khi tôi đề nghị cô đi chơi với tôi thì cô từ chối, "Không!”

Những năm trước đây chắc Robert Kiyosaki có thể đã bỏ đi và thừa nhận thất bại. Nhưng tôi đã được huấn ḷuyện để chịu đựng qua quá trình đào tạo kinh doanh: tôi lấy lại tinh thần và đề nghị Kim đi chơi cùng một lần nữa. Và cô ấy lại đáp, “Không; cảm ơn.” Sự tự tin của tôi bị tổn thương và cái tôi đàn ông bị che bớt; nhưng tôi vẫn một lần nữa đề nghị cô đi

chơi cùng với tôi - và một lần nữa câu trả lời của cô lại là "Không".

Quá trình này kéo dài đến 6 tháng. Mỗi lần cô nói "không" tôi lại giấu mình gặm nhấm cái tôi của mình bị tổn thương. Trong tôi thực sự thấy đau đớn. Nếu tôi đã không học cách vượt qua sự tự nghi ngờ bản thân thì có lẽ tôi đã không đưa ra một lời đề nghị ấy trong quãng thời gian đến 6 tháng - nhưng tôi đã làm thế. Và cuối cùng; đến một ngày Kim cũng đã nhận lời. Và kể từ đó chúng tôi đã sánh bước cùng nhau,

Tôi kể câu chuyện này không chỉ vì nó là một câu chuyện tình ấm áp và kết thúc có hậu giữa Robert và Kim; mà tôi kể câu chuyện này vì nó tạo nên một điểm rất quan trọng: Đây không chỉ về kinh doanh và tiền bạc mà ở đây chúng ta đang nói đến cuộc đời bạn của chính bạn. Cách thức bạn kiếm tiền và tạo dựng cho mình một công việc chính là cách thức bạn kiếm tìm số phận và tạo dựng cho mình một gia tài.

Chương 11

GIÁ TRỊ #3: *Những người bạn chia sẻ ước mơ và giá trị cùng bạn*

Điều này có vẻ khó nghe nhưng nếu bạn muốn tạo dựng một đời sống kinh tế khác biệt trong cuộc đời; bạn có thể phải cần những người bạn mới chứ không phải cần một công việc mới. Tại sao vậy? Bởi vì cho dù họ có yêu bạn, và thậm chí họ không có ý như vậy thì những người bây giờ bạn đang ngao du cùng có thể đang níu kéo bạn lại.

Bạn có thể nghe thấy ai đó nói rằng thu nhập của bạn có xu hướng tương đương với thu nhập trung bình của 5 người bạn thân nhất cộng lại. Và chắc chắn bạn đã nghe đến câu nói "bạn cùng hội cùng thuyền". Điều đó hoàn toàn đúng với người giàu, người nghèo và người trung lưu. Hay nói cách khác; mạng lưới giàu đi với người giàu có; mạng lưới nghèo gắn với những người nghèo khó và tầng lớp trung lưu giao du với tầng lớp trung lưu.

Người cha giàu của tôi thường nói, "Nếu con muốn trở thành người giàu có thì con cần phải lập mạng lưới với những người giàu có hoặc với những người có thể giúp con giàu có."

Rất nhiều người dành cả cuộc đời giao du và kết mạng lưới với những người níu kéo họ lại về mặt tài chính. Trong một doanh nghiệp kinh doanh theo mạng, bạn giao du với những người có mặt ở đó để giúp đỡ bạn trở nên giàu có hơn. Hãy

hỏi bản thân mình điều này, “Có phải những người mà tôi dành thời gian giao du với đang góp phần làm cho tôi trở nên giàu có? Hay, có phải họ quan tâm nhiều hơn đến tôi để tôi tiếp tục là một công nhân làm việc chăm chỉ?”

Lên 15, tôi đã biết rằng mình mong muốn trở nên tự do về tài chính và một cách thức để làm được điều đó là học cách thành lập mạng lưới với những người có thể giúp đỡ tôi trở nên tự do về tài chính. Tôi quyết định tìm kiếm kết bạn với những người quan tâm đến việc tôi trở nên giàu có chứ không phải trở thành một nhân viên trung thành làm việc cho người giàu.

Đây là một thời điểm thay đổi cuộc đời. Đó không phải là một quyết định dễ dàng bởi vì ở độ tuổi 15 tôi đã phải rất thận trọng với những người tôi dành thời gian giao du cùng và những giáo viên nào tôi có thể lắng nghe họ giảng bài. Nếu bạn đang xem xét việc thành lập doanh nghiệp riêng của mình thì bạn cần phải nhận biết chính xác những con người bạn đang dành thời gian giao du và ai là thầy giáo dạy bạn. Đó là một quá trình xem xét có vai trò rất quan trọng.

Điều khó khăn nhất trong việc rời bỏ Xerox là tôi phải từ bỏ một số bạn bè. Hầu hết những người bạn và gia đình tôi đều thuộc góc phần tư L và họ có những giá trị hoàn toàn khác so với tôi. Họ đánh giá cao những tấm séc chi trả lương đảm bảo và vững chắc còn tôi lại đánh giá cao sự tự do và độc lập về tài chính. Điều này làm cho quyết định của tôi trở thành một trải nghiệm không mấy vui vẻ nhưng đó là một quyết

định cần thiết phải đưa ra nếu tôi muốn mình phát triển.

Bạn cũng có thể trải nghiệm những điều tương tự trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng. Bạn có thể nhận thấy rằng có những người bạn hoặc thành viên trong gia đình không hiểu hoặc thông cảm với quyết định tham gia vào lĩnh vực kinh doanh theo mạng của bạn hoặc thậm chí những người đó còn tích cực, cố gắng làm cho bạn từ bỏ. Những người bạn cũng có thể nói bạn là kẻ ngốc nghếch; một gã khờ hoặc cho rằng bạn đang mắc một sai lầm khủng khiếp. Tliậm chí; bạn có thể phải đánh mất những người bạn ấy. Tôi không muốn viết dòng này bởi vì nghe có vẻ cay đắng. Nhưng đó là bởi vì nó cay đắng thật. Sự thực là như vậy.

Và tôi cũng muốn nhắc nhở bạn rằng điều đó không có gì đáng bàn với chính lĩnh vực kình doanh theo mạng. Những gì thực sự đáng nói ở đây là bạn đang tạo ra một sự thay đổi mang tính chất địa chấn, từ cuộc sống ở góc phần tư L hoặc T sang cuộc sống ở góc phần tư C. Điều này không đơn giản là tìm một công việc khác; nó giống nhiều hơn với việc chuyển đến sống ở một quốc gia khác, thay đổi một tôn giáo hoặc thay đổi đảng phái chính trị.

Kinh doanh theo mạng không chỉ đem đến quá trình giáo dục tuyệt vời về kinh doanh mà nó còn đem đến một thế giới những người bạn hoàn toàn mới - những người bạn sẽ cùng chí hướng và chia sẻ những giá trị cốt lõi với bạn.

Nhà thơ người Anh John Donne đã nói, "Không ai là một hòn đảo, hoàn toàn chỉ riêng mình; Mỗi người là một phần lục địa, một phần của đại dương." Ông nói câu này vào năm 1623 và điều này vẫn còn ngàn lẩn đúng trong một thế giới có sự kết nối đáng kinh ngạc ngày nay. Bạn không thể trở nên giàu có trong tách biệt; bạn chỉ phát huy tốt trong cộng đồng của những người bạn giao du, nói chuyện, làm việc và kết thân.

John: Điều đó đúng trong mọi lĩnh vực của cuộc sống; nhưng nó đặc biệt đúng và đặc biệt có ý nghĩa trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng bởi vì khi bạn xây dựng một doanh nghiệp kinh doanh theo mạng thì thực tế bạn đang tạo dựng quanh mình một cộng đổng những người bạn hoàn toàn mới và mạnh mẽ, những người cũng đang học hỏi cùng loại giá trị và những kỹ năng kinh doanh thực tế như bạn.

Đây cũng là một trong những lợi thế lớn của một doanh nghiệp kinh doanh theo mạng: Thay vì bị vây quanh bởi những người cạnh tranh với bạn để được thăng tiến tới vị trí cao hơn thì ở đây doanh nghiệp của bạn lại toàn những con người có cam kết với thành công của bạn giống như bạn, bởi vì thành công của bạn là những gì đảm bảo cho thành công của họ. Điều thú vị là một trong số họ có thể trở thành những người bạn tốt nhất của bạn.

Thực tế; theo Hiệp hội Bán hàng Trực tiếp (DSA) thì một số lượng lớn những người tham gia vào các công ty kinh doanh theo mạng và gắn bó với lĩnh vực này xếp *mạng lưới xã hội*

mà họ tham gia vào như một lĩnh vực ưu tiên thậm chí còn hơn cả nguồn thu nhập họ kiếm được**.**

Ở đó bạn có điều này: Kinh doanh theo mạng không chỉ đem đến quá trình giáo dục tuyệt vời về kinh doanh mà nó còn đem đến một thế giới những người bạn hoàn toàn mới - những người bạn sẽ cùng chí hướng và chia sẻ những giá trị cốt lõi với bạn.

Đối với tôi, tình bạn mà John nói đến là thứ vô giá giống như quá trình đào tạo kinh doanh tốt nhất.

Ngày nay, tôi có bạn bè ở khắp các góc phần tư trong Kim tứ đồ nhưng những người bạn quan trọng nhất - những người tôi thực sự muốn giao du, những người mà thời gian của họ có ý nghĩa đối với tôi - đều ở góc phần tư C và Đ.

Vậy những người bạn mà tôi đã rời bỏ ở Xerox thì sao?

Ngày nay họ vẫn là những người bạn tốt. Họ sẽ luôn là những người bạn tốt, bởi vì họ ở đó ủng hộ tôi trong một giai đoạn chuyển tiếp của cuộc đời. Nhưng đối với tôi, đó là thời điểm để tiến lên. Nếu đó là thời điểm để tiến lên và góc phần tư **C** đang vẫy gọi thì bạn có thể muốn gia nhập một doanh nghiệp kinh doanh theo mạng và bắt đầu gặp gỡ những người bạn mới.

Chương 12

GIÁ TRỊ #4: *Sức mạnh mạng lưới của riêng mình*

Một trong những thứ đầu tiên kết nối tôi với mô hình kinh doanh này khi tôi bắt đầu xem xét lĩnh vực kinh doanh theo mạng một cách nghiêm túc trong những năm 1990 chính là sự thực rất đơn giản nằm ở cụm từ *mạng lưới*. Tôi vẫn còn nhớ người cha giàu thực đánh giá cao thuật ngữ này.

Thomas Edison là một trong những người hùng của người cha giàu. Ngày nay mọi người thường biết đến Edison như là nhà phát minh bóng đèn điện, nhưng đây không phải là sự thực. Edison không phát minh ra bóng đèn điện mà những gì ông tiến hành là cải thiện và làm cho bóng đèn trở nên hoàn thiện. Và thậm chí quan trọng hơn là ông đã chỉ ra cách thức để biến công việc này trở thành một mô hình kinh doanh.

Sau khi bỏ học giữa chừng (bởi vì giáo viên của ông cho rằng ông không đủ thông minh để theo đuổi việc học hành, Edison đã làm công việc bán kẹo và tạp chí trên những chuyến tàu. Không lâu sau đó, ông triển khai xuất bản tờ báo của riêng mình và trong vòng 1 năm, ông đã thuê một nhóm những cậu bé bán kẹo làm việc cho tờ báo của mình. Ông đã chuyển từ một nhân viên sang vị trí chủ doanh nghiệp.

Sức mạnh không nằm ở sản phẩm mà sức mạnh nằm trong mạng lưới. Nếu bạn muốn trở nên giàu có thì chiến lược tốt nhất là tìm kiếm một cách thức xây dựng một mạng lưới mạnh, có tính khả thi và khả năng phát triển.

Cậu bé Edison đã trưởng thành một cách năng động từ việc bán báo và học cách thức đánh Morse để có thể kiếm được chân làm nhân viên điện báo. Không lâu sau, ông đã trở thành một nhân viên điện báo giỏi - và đây chính là nơi ông đã học được bí quyết giúp ông trở thành triệu phú. Với vai trò một nhân viên điện báo, ông đã nhận ra những gì có thể biến phát minh về điện báo trở nên thành công: Đó là mạng lưới đường truyền, hệ thống cột, con người có ky năng và trạm biến áp. Đó là sức mạnh của một mạng lưới.

Edison rất nổi tiếng với việc cải tiến bóng đèn điện và làm cho sợi dây tóc trở nên hoàn hảo để bóng đèn trở thành hiện thực nhưng danh tiếng; tài năng thực sự của ông lại chính ở chỗ tạo dựng một công ty truyền tải điện để đưa bóng đèn điện thâm nhập vào đời sống xã hội.

Công ty mà Edison thành lập đã mang về cho ông hàng triệu đôla, đó là Gereral Electric.

Những gì làm cho doanh nghiệp của Edison mang tính cách mạng không chỉ nằm ở bản thân bóng đèn điện mà còn cả hệ thống đường dây truyền tải điện và các trạm biến áp cung cấp năng lượng cho bóng đèn. Đó chính là hệ thống.

Người cha giàu nói với tôi, “Những người giàu có nhất trên thế giới xây dựng mạng lưới. Còn những người khác thì tìm kiếm công việc.”

Từ những ồng trùm vận tải biển và ông trùm đường sắt cho tới Sam Walton, Bill Gates và Jeff Bezos cho thấy những tài

sản lớn của thế giới được tạo ra bởi những con người biết cách thức xây dựng các mạng lưới. Sam Walton không sản xuất hàng hóa cho mọi người; ông xây dựng cách thức tạo nên mạng lưới phân phối hàng hóa. Bill Gates không chế tạo máy tính mà ông xây dựng hệ điều hành để chạy trên máy tính. Jeff Bezos không xuất bản sách mà ông tạo xây dựng mạng lưới trực tuyến Amazon để bán sách trên mạng.

Sức mạnh không nằm ở sản phẩm mà sức mạnh nằm trong mạng lưới. Nếu bạn muốn trở nên giàu có thì chiến lược tốt nhất là tìm kiếm cách thức xây dựng một mạng lưới mạnh mẽ, có tính khả thi và khả năng phát triển.

Tất nhiên, hầu hết chúng ta không phải là Thomas Edison, Sam Walter hay Bill Gates và sẽ không bao giờ trở thành được những con người đó. Đúng, sẽ luôn có những con người tiên phong sáng tạo đặc biệt trong mọi thế hệ, những người tạo ra các mạng lưới mới trị giá hàng triệu đòla từ hai bàn tay trắng; như những con người kể trên đã làm được; nhưng đó không phải là một tham vọng hợp lý cho hàng chục ngàn người, chứ chưa nói đến hàng triệu con người.

Đó là lý do tại sao kinh doanh theo mạng lại tuyệt vời đến vậy. Các công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng hiện nay đem đến cho hàng triệu người giống như bản thân bạn cơ hội tạo dựng mạng lưới của riêng mình chứ không phải dành cả cuộc đời làm việc cho mạng lưới của người khác.

Định luật Metcalfe

Robert Metcalfe, người sáng lập công ty 3Com và cũng là một trong những người sáng lập nên mạng cục bộ Ethernet; rất nổi tiếng với việc đưa ra phương trình xác định giá trị của mạng lưới:

$$V = N^2$$

Hay nói cách khác, giá trị kinh tế của một mạng lưới (V) bằng tỉ lệ bình phương số lượng người sử dụng mạng lưới (N).

Có thể hiểu một cách đơn giản về định luật Metcalfe như sau, khi bạn tăng thêm số người sử dụng thì giá trị sẽ tăng theo cấp số nhân.

Ví dụ với mạng lưới điện thoại, nếu bạn chỉ có một máy điện thoại thì chiếc máy lẻ đó thực sự không có giá trị kinh tế. (Nếu chỉ có một mình bạn có máy điện thoại thì bạn sẽ gọi cho ai đây?). Thời điểm bạn có thêm một máy điện thoại; theo định luật Metcalfe thì giá trị kinh tế của mạng lưới điện thoại tăng gấp đôi. Giá trị kinh tế của mạng lưới sẽ chuyển từ con số 0 thành con số 4. Và khi có 3 máy điện thoại thì lúc đó giá trị kinh tế của mạng lưới lại là con số 9. Nói cách khác, giá trị kinh tế của một mạng lưới tăng theo số mũ chứ không chỉ là các con số.

Các mạng lưới đến với thế giới kinh doanh

Mô hình doanh nghiệp cổ điển của Kỷ nguyên Công nghiệp vận hành giống như một vị hoàng đế. Nó được điều hành bởi

một “chính phủ” trung ương tập quyền và cơ quan quản lý này vẫn duy trì đặc tính trung ương tập quyền cho dù nó đã phát triển đến mức nào.

Trong những năm 1950; một mô hình doanh nghiệp mới xuất hiện, mô hình duy trì tính kết nối không phải thông qua việc một văn phòng trung ương duy nhất tiến hành kiểm soát tất cả các bộ phận mà thay vào đó là thông qua việc sử dụng mô hình một mạng lưới. Ý tưởng này có tính cách mạng đến mức nó hứng chịu rất nhiều chỉ trích. Và Quốc hội Mỹ đã phải thông qua 11 lần bỏ phiếu để quyết định đây là lĩnh vực kinh doanh phi pháp. Nhưng nó vẫn tồn tại và ngày nay đảm trách hơn 3% doanh số bán lẻ của Mỹ và đang phát triển trên phạm vi toàn cầu. Trong số những thương hiệu nổi tiếng trong lĩnh vực này có Ace Hardware, Subway và tất nhiên, nổi tiếng nhất là McDonalds.

Mô hình doanh nghiệp tiến bộ đó được gọi là ***nhượng quyền kinh doanh.***

Doanh nghiệp nhượng quyền là một loại hình của mạng lưới doanh nghiệp, trong đó tất cả chủ sở những doanh nghiệp nhiều chi nhánh đều dựa trên cùng kế hoạch chi tiết. Theo nghĩa thực tế thì bạn có thể nói rằng chúng tất cả đều chia sẻ chung giá trị.

Nhưng nhượng quyền kinh doanh chỉ là một bước trong tiến trình phát triển các mạng lưới trong thế giới kinh doanh. Tôi xin phép để John giải thích cho các bạn những điều tiếp theo.

John: Robert nói đúng. Đây không chỉ là vấn đề chi trả khoản hoa hồng một cách khác đi hay việc chuyển trách nhiệm tiếp thị cho một bên khác. Mà đó thực sự là một cách thức hoàn toàn khác nhìn nhận mô hình kinh doanh - một mô hình phản ánh nền kinh tế thuộc Kỷ nguyên Thông tin thông qua mạng lưới chứ không phải một nền kinh tế thuộc Kỷ nguyên Công nghiệp thông qua quảng bá tập trung trên truyền thông.

Sau nhượng quyền kinh doanh; bước tiếp theo trong quá trình phát triển kinh doanh mạng lưới bắt đầu trong những năm 1960 và thực sự phát triển trong những năm 1970 và 1980. Thay vì mạng lưới các doanh nghiệp nhượng quyền, mô hình kinh doanh này tự tạo dựng thông qua một mạng lưới *các cá nhân* nhượng quyền. Về mặt nào đó; bạn có thể gọi mô hình này là “nhượng quyền cá nhân”.

Giống như mô hình nhượng quyền ban đầu, lĩnh vực kinh doanh mới này cũng chịu rất nhiều chỉ trích; tuy nhiên dù có hứng chịu chỉ trích nhưng nó vẫn tồn tại và phát triển.

Mô hình đó được gọi là kinh doanh theo mạng.

Robert: Và sự thực về kinh doanh nhượng quyền ở chỗ khi là chủ doanh nghiệp kinh doanh nhượng quyền, bạn là một phần trong một mạng lưới - nhưng bạn không sở hữu mạng lưới; bạn chỉ sở hữu doanh nghiệp cụ thể của mình. Trái lại, khi là thành viên kinh doanh theo mạng...

John: Khi là một thành viên kinh doanh theo mạng, bạn không chỉ xây dựng mạng lưới mà thực tế bạn còn sở hữu

mạng lưới của riêng mình. Và Robert, khi anh tham gia vào lĩnh vực này, nó sẽ mang lại cho anh đòn bẩy tài chính mạnh mẽ.

Nói cách khác, khi là một thành viên của kinh doanh theo mạng, bạn phải tự mình phát huy được sức mạnh trong định luật Metcalfe.

Vậy bằng cách nào? Điều này không xảy ra một cách đơn giản thông qua việc nhận làm chi nhánh cho một công ty kinh doanh theo mạng. Nó giống như việc sở hữu một chiếc điện thoại trong khi bạn là người duy nhất có nó. Để phát huy được sức mạnh của định luật Metcalfe, bạn phải phát triển mạng lưới thông qua việc hình thành những bản sao của chính mình: những đối tác. Thời điểm có thêm một thành viên giống như bạn thì giá trị kinh tế cho mạng lưới của bạn được tính bằng bình phương. Khi có ba thành viên thì giá trị kinh tế cho mạng lưới của bạn sẽ chuyển từ bốn sang chín. Khi mỗi người trong hai người thuộc nhóm của bạn lại phát triển được thêm hai người nữa thì giá trị kinh tế của mạng lưới của bạn bắt đầu giống như phi thuyền hướng tới mặt trăng. Bạn làm việc theo một cách số học nhưng giá trị kinh tế của bạn lại tăng theo số mũ.

Nói một cách đơn giản thì định luật Metcalfe cho rằng một mạng lưới có vai trò giống một đòn bẩy: mạng lưới cho phép bạn thúc đẩy thời gian và nỗ lực của mình.

Archimedes, nhà vật lý Hy Lạp cổ đại khám phá ra nguyên

tắc đòn bẩy đã tuyên bố, “Hãy cho tôi một điểm tựa, tôi sẽ nhấc bổng trái đất lên.” Để minh chứng cho sức mạnh vô hạn có thực của đòn bẩy, ông đã cho thiết kế một hệ thống dây và ròng rọc tinh vi rồi gắn hệ thống này với một hạm đội tàu chiến Hy Lạp. Khi mọi thứ sẵn sàng và đám đông theo dõi hành động của ông trở nên im lặng; Archimedes nắm một đòn gỗ và kéo hết sức mình - và toàn bộ hạm đội tàu bắt đầu chuyển động!

Đó chính là sức mạnh của một mạng lưới.

Thông qua hệ thống đẩy, Archimedes có thể tạo ra một sức mạnh mà bình thường phải cần đến sức mạnh kết hợp của toàn thể vài ngàn thủy thủ. Và chính xác hệ thống dây đó là gì? Đó là một *mạng lưới.*

Đó là sức mạnh phi thường làm cho những lời đồn đại loan truyền: một người kể cho ba người; rồi mỗi người trong ba người này lại kể cho ba người nữa, rồi mỗi người trong số họ lại kể cho ba người khác nữa và chẳng lâu sau thì mọi người trong thành phố đều biết chuyện. Đó là cách thức các xu hướng thời trang lan rộng. Và đây cũng là chiến lược trung tâm của một doanh nghiệp kinh doanh theo mạng: phát huy sức mạnh của định luật Metcalfe để tăng cường nỗ lực của bạn thông qua một mạng lưới con người.

Ngày nay, kinh doanh theo mạng là một trong những mô hình doanh nghiệp phát triển nhanh nhất trên thế giới; tuy nhiên hầu hết mọi người vẫn chưa nhận ra điều này. Tại sao vậy?

Mọi người có thể nhìn thấy sản phẩm - sản phẩm trong gia đình hay sản phẩm tốt nhất hoặc các dịch vụ viễn thông; tài chính hay pháp lý - nhưng họ không nhận thấy được rằng đó không phải là kinh doanh thực sự. Kinh doanh thực sự không phải là sản phẩm mà nằm ở các hệ thống phân phối các sản phẩm - không phải bóng đèn chiếu sáng của Edison mà chính mạng lưới dây truyền tải điện của ông mới có ý nghĩa.

Mọi người vẫn không nắm bắt được giá trị của kinh doanh theo mạng bởi vì đó là giá trị vô hình: nó thực sự nhưng không phải hữu hình. Bạn không thể nhìn bằng mắt thường bởi vì có rất ít cái để nhìn được. Đó là một mô hình doanh nghiệp thực sự thuộc Kỷ nguyên Thông tin: để nắm bắt được giá trị của nó, thì bằng mắt thường thôi chưa đủ mà bạn cần phải mở rộng cả tâm trí mình. Không hề có những cổng hoa hay những cô gái lễ tân đứng chào đón bạn đến với vị trí trong doanh nghiệp của họ. Doanh nghiệp kinh doanh theo mạng đã mở rộng trên khắp thế giới tuy nhiên phần lớn mọi người chưa nhìn thấy nó.

Các doanh nghiệp như General Motors và General Electric là những doanh nghiệp thuộc Thời đại Công nghiệp. Các doanh nghiệp nhượng quyền kinh doanh McDonalds, Subway, hệ thống cửa hàng UPS; Ace Hardware và những doanh nghiệp còn lại - là những doanh nghiệp chuyển đổi phát triển để bắc cầu cho con đường từ Kỷ nguyên Công nghiệp sang Kỷ nguyên Thông tin. Các doanh nghiệp kinh doanh theo mạng là những doanh nghiệp thực sự thuộc Kỷ

nguyên Thông tin bởi vì những doanh nghiệp này không giải quyết vấn đề liên quan đến đất đai và nguyên vật liệu, nhà xưởng và nhân công mà với thông tin rõ ràng.

Là một thành viên của kinh doanh theo mạng, bạn có thể nghĩ công việc của mình là nhằm tập trung và bán một sản phẩm. Nhưng sự thực không phải vậy. Công việc của bạn là giao tiếp thông tin, để kể một câu chuyện vĩ đại và xây dựng một mạng lưới.

Chương 13

GIÁ TRỊ #5: *Một doanh nghiệp bản sao có khả năng mở rộng*

Một sự thật quan trọng về kinh doanh theo mạng có thể làm bạn ngạc nhiên: Đó không phải là doanh nghiệp dành cho những người tài năng trong bán hàng. Trong một số chương trước tôi có đề cập về việc để cho John chia sẻ với các bạn về điều này, và đây là thời điểm đó.

Robert*:* John, anh có công nhận rằng những người thành công nhất trong kinh doanh theo mạng không nhất thiết phải là những người có kỹ năng bán hàng giỏi nhất không?

John: Tôi không chỉ hoàn toàn đồng ý mà thực tế tôi còn muốn nói rằng, về một khía cạnh nào đó thì hoàn toàn ngược lại. Để cho "một người bán hàng thiên bẩm" thành công trong kinh doanh theo mạng, thông thường điều đầu tiên mà người đó phải làm là *quên mọi thứ họ biết về bán hàng*.

Nhiều trong số những thành viên kinh doanh theo mạng thành công nhất mà tôi từng biết đã là những huấn luyện viên, mục sư, giáo viên hay những bà mẹ - những người thực sự thích kể chuyện và giúp đỡ người khác. Kinh doanh theo mạng tiến hành chia sẻ thông tin và những câu chuyện cá nhân chứ không phải là việc tích cực bán hàng. Đây cũng chính là lĩnh vực mà bạn phải quan tâm đến thành công của những người do bạn đưa họ vào kinh doanh.

Điều này rất tốt, bởi vì chỉ có một trong hai mươi người mới được thừa hưởng khả năng bán hàng bẩm sinh.

Chìa khóa để thành công trong bán hàng chính là những gì bạn có thể làm.

Chìa khóa để thành công trong kinh doanh theo mạng là những gì bạn có thể *hình thành nên những bản sao.*

Robert: Khi cho rằng mô hình doanh nghiệp này không phải bàn về bán hàng thì đôi khi tôi nhận được một phản ứng đầy hoài nghi: "Ồ; không phải anh đang muốn ngụy biện đấy chứ? Ý tôi muốn nói rằng cho dù anh có gọi là *bán hàng* hay *chia sẻ thông tin* thì sự khác nhau chẳng phải chỉ là về ngữ nghĩa thôi sao?"

John: Không, đó không phải là chuyện ngữ nghĩa và anh cũng không hề ngụy biện. Và chính yếu tố hình thành bản sao đó mới thực sự chỉ cho anh thấy sự khác biệt lớn giữa bán hàng và bán hàng theo mạng.

Đây là những gì tôi muốn nói với người đó:

"Nếu bạn là một siêu sao bán hàng thường gây ngạc nhiên và có những kỹ năng đặc biệt thì bạn có thể làm tốt công việc bán hàng - và chắc chắn là bạn sẽ làm rất tệ trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng."

Tại sao vậy? Bởi vì trong khi bạn có thể bán được rất nhiều sản phẩm nhưng *phần lớn mọi người trong mạng lưới của bạn sẽ không thể đạt được những thành quả như bạn đã có.*

Và hệ quả tất yếu là mạng lưới của bạn không thể phát triển và nó sẽ nhanh chóng đi đến chỗ suy yếu.

Robert*:* Bởi vì anh đã bao bọc mạng lưới ấy trong cái nôi của anh.

John: Đúng thế và tôi đã chứng kiến chuyện đó xảy ra nhiều lần rồi. Tôi thường thấy những con người tài năng và sáng tạo khởi đầu kinh doanh theo mạng và sau đó húc đầu vào bức tường gạch này bởi vì họ nghĩ rằng cách thức để thành công là sử dụng năng khiếu, tài năng và những kỹ năng đặc biệt để có thể tạo nên những thành quả gây ngạc nhiên. Nhưng đó lại không phải là vấn đề về những gì bạn có thể làm; mà đó là những gì bạn có thể làm và sau đó *những người khác* cũng có thể làm được như vậy.

Tôi cũng đã chứng kiến nhiều công ty mắc sai lầm khi quá đề cao mức độ bán hàng cá nhân mà không tập trung chỉ cho mọi người thấy cách thức hình thành những bản sao tương tự như họ trong hoạt động của những người khác. Ở đây khả năng hình thành bản sao là chiếc chìa khóa thần kỳ chứ không phải khả năng để trở thành một nhân viên bán hàng hàng đầu. Khi các công ty kinh doanh theo mạng không giải thích rõ điều này có nghĩa là họ đã tự làm suy yếu khả năng của mình đối với việc tiếp tục phát triển và tăng cường động lực tăng trưởng: những người tự hình thành bản sao.

Robert: Điều đó thật tuyệt vời bởi vì khi anh đề cập đến những người tỏ ra tài giỏi về việc đó, anh biết điều gì rồi chứ?

Nó chính là việc suy nghĩ giống như một người ở góc phần tư T - chứ không phải góc phần tư **C.** Khi bạn sống trong góc phần tư T thì bằng mọi giá bạn phải là người thông minh, sáng tạo và độc đáo! Nhưng đối với góc phần tư **C** thì sao? Điều đó đồng nghĩa với chấm hết.

Henry Ford không tạo ra một đế chế và ông đã thay đổi bộ mặt của hành tinh thông qua xây dựng một mô hình doanh nghiệp gắn liền với kỹ năng đặc biệt và tài năng của nhân công.

Hiện nay, ông có thể thuê những người thợ lành nghề để chế tạo ra những chiếc xe bằng thủ công. Đó sẽ là những chiếc xe hơi rất được chú ý - và ông có thể bán hàng trăm chiếc như vậy. Nhưng thay vì thế ông đã thiết kế một mô hình mà những người bình thường có thể tham gia với thời gian, nỗ lực của họ và sản xuất hàng loạt ra hàng triệu chiếc xe hơi.

Ford đã có tư duy như một người sống ở góc phần tư C.

John: Tôi đã không nghĩ phải đặt theo cách thức đó nhưng đấy lại hoàn toàn chính xác. Và nếu bạn muốn thành công trong kinh doanh theo mạng thì đó chính là cách thức mà bạn phải suy nghĩ.

Tóm lại, những gì mang đến sức mạnh thực sự cho doanh nghiệp kinh doanh theo mạng của bạn không phải là những gì *bạn* có thể làm; mà đó là những gì bạn có thể *hình thành nên những bản sao.* Hay nói cách khác, bạn mong muốn tạo dựng doanh nghiệp của mình theo cách thức mà thực tế bất

kỳ ai cũng có thể sẵn sàng sao chép lại. Tại sao vậy? Bởi vì việc những người khác sao chép lại những gì bạn đã làm chính xác là những gì bạn mong muốn nó xảy ra - những gì bạn cần nó xảy ra. Đó là những gì tạo nên thành công cho bạn.

Chúng ta sẽ thảo luận lại về quá trình hình thành những bản sao nhưng trước tiên tôi muốn đề cập một chút đến thuật ngữ *có khả năng mở rộng*.

Những công cụ thông tin dành cho khả năng mở rộng vô hạn

Một cách khác thể hiện những gì John đang đề cập khi anh nói rằng bí mật chính là khả năng hình thành bản sao đó là: sức mạnh doanh nghiệp của bạn nằm ở *khả năng mở rộng.* Một doanh nghiệp có khả năng mở rộng đơn giản nghĩa là một doanh nghiệp có thể vận hành trên bất kỳ phạm vi nào.

Đây thường là vấn đề thành bại đối với các doanh nhân. Thế giới đầy rẫy những doanh nhân tương lai, những người tạo ra các doanh nghiệp tuyệt vời, miễn là họ điều hành hoạt động trên một quy mô đủ nhỏ để họ có thể kiểm soát mọi khía cạnh của doanh nghiệp trên phạm vi cá nhân. Nhưng lại có rất ít doanh nhân có thể nắm bắt cách thức thiết kế mô hình doanh nghiệp nhỏ bé đến mức nó có thể được nhân lên và hình thành rất nhiều bản sao mà *không cần sự tham gia trực tiếp của họ.*

Đây chính là bí mật trong tài năng của Ray Kroc khi ông tạo

nên hiện tượng McDonalds. Ông không tìm kiếm một đội ngũ tinh hoa gồm những chủ nhà hàng có tài năng đặc biệt với trình độ chuyên môn cao để điều hành các hoạt động trong nhiều hệ thống của mình. *Thay vì thế ông đã bố trí mức độ chuyên môn phù hợp với hoạt động.*

Đấy chính xác là những gì mà các công ty kinh doanh theo mạng đã triển khai. Thay vì cố gắng chỉ tuyển dụng những diễn giả, chuyên gia thuyết trình và nhân viên bán hàng giỏi nhất, họ đã đưa phần thuyết trình vào ngay hệ thống dưới hình thức *các công cụ thông tin* - và như John giải thích thì điều đó khồng thể có được trong một sớm một chiều.

John: Trong thời gian đầu mới phát triển, các thành viên tham gia kinh doanh theo mạng đối mặt với một thách thức rất gai góc: Thực tế là bất kỳ ai cũng có thể học được cách thức thuyết trình nhưng không phải ai cũng có thể tiến hành một buổi thuyết trình *hiệu quả.* Điều này có nghĩa, theo lý thuyết thì “bất kỳ ai” cũng thành công trong lĩnh vực kinh doanh này nhưng trong thực tế thường không phải như vậy.

Trong thời gian đầu, doanh nghiệp thực sự phải dựa vào những người có kỹ năng thuyết trình và một phần lớn trong quá trình nghiên cứu về lĩnh vực kinh doanh này là học cách thức tiến hành một buổi thuyết trình tuyệt vời. Nhưng cũng giống như việc bán hàng thì chỉ có rất ít người sẽ trở nên thực sự có kỹ năng về việc tiến hành một buổi thuyết trình chuyên nghiệp và được chuẩn bị kỹ lưỡng. Vì thế việc này đặt ra một giới hạn lớn về khả năng tăng trưởng của doanh nghiệp.

Robert: Và đó cũng là lúc cần đến các công cụ thuyết trình.

John: Đúng thế. Cách đây nhiều năm, mọi người cố gắng thực hiện việc này với sách hướng dẫn và sách bán hàng và họ đã đạt được một mức độ thành công nào đó. Trong khi một người bình thường có thể không trở thành một người thuyết trình tuyệt vời thì người đó có thể tạo triển vọng với sách hướng dẫn hoặc danh mục giới thiệu. Nhưng sách hướng dẫn và tập sách giới thiệu đơn giản không thể phát huy hiệu quả trong việc thu hút sự chú ý của mọi người như cách thức của một buổi thuyết trình trực tiếp do một người thuyết trình năng động tiến hành.

Tuy nhiên, trong một vài thập kỷ qua, đã có một sự thay đổi to lớn trong công nghệ thuyết trình. Sự bùng nổ của công nghệ số đã thay đổi bộ mặt của cuộc chơi. Các công cụ số - đĩa CD, DVD và truyền thông mạng hiện nay đã cho phép việc tái tạo một buổi thuyết trình trực tiếp với chất lượng hoàn toàn có tính can dự và năng động.

Robert, tôi thấy rất thú vị khi anh đặt tiêu đề cuốn sách này là *Doanh nghiệp của thế kỷ 21,* bởi vì mặc dù nó đã vận hành trong vài thập kỷ nhưng thực tế là mô hình doanh nghiệp này hiện nay mới chỉ phát triển ở dạng tiềm năng - và những gì chúng ta hiện đang đề cập đến cũng là một lý do giải thích tại sao.

Ngày nay, khi khởi đầu doanh nghiệp kinh doanh theo mạng của mình thì anh không phải trở thành một diễn giả tài giỏi.

Thực tế nếu cố gắng trở thành một người như thế có thể sẽ phản tác dụng bởi vì đó là một kỹ năng cần độ chuyên nghiệp cao và vì thế nó không có khả năng hình thành ra các bản sao.

Thay vì cố gắng rèn luyện bản thân mình trở thành một diễn giả và nhà thuyết trình chuyên nghiệp thì đơn giản bạn nên sử dụng các công cụ kinh doanh do công ty cung cấp để thực hiện những buổi thuyết trình cho bạn.

Hơn nữa, những công cụ kinh doanh này có thể tiếp cận rất dễ dàng bởi vì xuất phát từ chính lợi ích của công ty làm cho chúng trở nên dễ dàng tiếp cận và cũng bởi vì công nghệ hiện nay đã tạo điều kiện thuận lợi cho việc đó.

Những bài thuyết trình bằng CD, DVD và dựa vào mạng có chi phí thấp, chất lượng cao - thường bao gồm những đoạn âm thanh và hình ảnh chất lượng cao - đã làm cho mơ ước về hoạt động kinh doanh theo mạng thực sự dân chủ và thực sự có khả năng mở rộng trở thành hiện thực, tạo ra một mô hình doanh nghiệp cho phép hàng triệu người có thể tiếp cận và vượt trội.

Bạn có nhận thấy điều này có nghĩa gì không? Nó có nghĩa là khi bạn xây dựng doanh nghiệp kinh doanh theo mạng của mình thì chính là bạn đang xây dựng một tài sản có khả năng mở rộng một cách đầy đủ. Hiểu một cách đơn giản có nghĩa là bạn có thể phát triển quy mỏ doanh nghiệp của mình lớn đến mức bạn mong muốn.

Trước khi chúng ta tiếp tục, tôi phải đóng vai một người phản đối một lần nữa.

Robert: John, tôi phải đưa ra cho anh một câu hỏi mà tôi nghe được từ những người hoài nghi khi họ biết về khả năng có thể hình thành những bản sao:

"Vậy nếu bạn không thực sự phải trở thành một nhân viên bán hàng dẫn đầu và bạn cũng không phải trở thành một diễn giả hay thuyết trình viên chuyên nghiệp, vậy bạn làm cái gì? Thậm chí như vậy nhưng tại sao công ty lại cần đến bạn?"

John: Anh hình thành nên mạng lưới. Đó là lý do tại sao người ta lại gọi là kinh doanh theo mạng và đó chính là lý do tại sao công ty lại cần anh- và cũng là lý do tại sao họ lại trả tiền cho anh.

Là một thành viên kinh doanh theo mạng; mô tả công việc của anh là kết nối với mọi người, mời họ dùng thử sản phẩm mà anh rất tâm đắc và tìm hiểu những thông tin mà anh cung cấp, và sau đó tiếp tục làm việc với họ. Một khi họ đã quyết định tham gia cùng với anh trong công ty, anh chia sẻ cho họ sự hứng thú, kinh nghiệm của anh và anh cũng giúp họ học cách thức triển khai những gì mà anh đã được học để thực hiện. Ở đây, một lần nữa những công cụ bằng kỹ thuật số có thể giúp giảm bớt gánh nặng và đào tạo chuyên môn khỏi đôi vai của anh.

Công việc của anh là xây dựng các mối quan hệ, tiến hành giao tiếp, tìm kiếm khả năng; tìm cách quen biết mọi người

và giúp đỡ họ hiểu được tất cả những gì về loại hình kinh doanh này.



Vì thế có những phần trong mô hình kinh doanh này mà trong đó công cụ hỗ trợ có thể làm tốt hơn những gì bạn có thể thực hiện: Đấy là việc thuyết trình và về một khía cạnh nào đó là trong quá trình huấn luyện, đào tạo. Và có những phần chỉ có bạn mới thực hiện được, đấy là việc kết nối giữa các con người.

Đây là ý tưởng cốt lõi*: Trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng thì* bạn chính là người đưa tin chứ không phải là thông điệp muốn truyền đi.

Đã qua rồi cái thời đẩy những chiếc xe hàng nặng trịch chất đầy sản phẩm mẫu, thành lập hẳn một cửa hàng bán lẻ ở ngay trong phòng khách nhà bạn hoặc phải nhớ những danh sách dài dằng dặc về đặc điểm của các sản phẩm và những phân tích về tài chính. *Đây đã là thế kỷ 21.* Trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng ngày nay, các công cụ đảm nhận tất cả những việc đó. Công việc của bạn là kết nối và mời chào mọi người.

Và điều này không có nghĩa là bạn không cần phải có kỹ

năng. Bạn hoàn toàn phải thành thạo kỹ năng. Bạn cần phải phát triển những kỹ năng mà chúng ta đã tìm hiểu một phần trong Giá trị # 1: khả năng tự tin, khả năng trụ vững trước những lời từ chối, khả năng giao tiếp, trở thành người kể chuyện tuyệt vời, quan tâm đến người khác, huấn luyện mọi người và còn nhiều kỹ năng khác nữa.

Nhưng đây là những kỹ năng mà bất kỳ ai cũng có. Nếu bạn đã từng giúp tổ chức một giải đấu bóng đá, phụ trách hội phụ huynh học sinh hoặc câu lạc bộ cờ tướng, đã từng là một phần trong chiến dịch vận động về chính trị hoặc ủy ban công giáo, đã từng huấn luyện trong giải đấu bống chày hoặc thành lập ban nhạc của riêng mình thì bạn sẽ biết cách thức xây dựng một mạng lưới sẽ như thế nào.

Bạn không cần những người bán hàng có kỹ năng cao để lặp lại những gì bạn làm. Bạn cần những con người sẵn sàng học hỏi những kỹ năng cơ bản về kinh doanh và giao tiếp, và tự họ phát triển bản thân mình trở thành những doanh nhân và người xây dựng nhóm quyết đoán.

Rất ít người thực sự giỏi về bán hàng. Nhưng thực tế bất kỳ ai cũng trở nên có kỹ năng trong việc hình thành mạng lưới; huấn luyện và xây dựng nhóm. Điều này có nghĩa là mô hình kinh doanh này mở rộng cho hàng trăm triệu con người làm hàng xóm của bạn. Điều này có nghĩa là bạn có một doanh nghiệp hoàn toàn có khả năng mở rộng và sẵn sàng hình thành những bản sao. Một khi bạn đã phát triển mô hình đến 5 người và sau đó 50 người thì bạn đã thành thạo những kỹ

nâng cơ bản cần thiết để phát triển đến quy mô 500 người, 5.000 người và thậm chí nhiều hơn thế.

Quá trình này đưa chúng ta đến ***địa vị lãnh đạo.***

Chương 14

GIÁ TRỊ #6: *Những kỹ năng lãnh đạo vô địch*

Khi tôi lần đầu tiên nghiên cứu thế giới kinh doanh theo mạng, tôi tham dự rất nhiều buổi họp và sự kiện nơi tôi được nghe hàng chục con người nói trước khán phòng trong nỗ lực truyền cảm hứng cho người khác để tìm ra sự vĩ đại trong cá nhân mình.

Khi tôi lắng nghe những cá nhân này kể chuyện về thời điểm khởi đầu chỉ với hai bàn tay trắng nhưng cuối cùng đã trở nên giàu có vượt xa những ước mơ lớn nhất trong đời; tôi nhận thấy mô hình kinh doanh này đã đem lại cho những con người này chính xác những gì mà người cha giàu đã truyền dạy cho tôi: Đó không đơn giản là việc dạy họ những nguyên tắc về kinh doanh mà còn giúp họ trở thành những người lãnh đạo.

Trong khi người khác thường đề cập nhiều đến tiền bạc thì những người này thực sự truyền cảm hứng cho những người khác bước ra khỏi vỏ ốc của mình; vượt qua nỗi sự hãi và theo đuổi những ước mơ. Để làm được điều đó cần phải có những kỹ năng lãnh đạo cùng với một phần khả năng của người diễn thuyết. Lý do cần đến khả năng lãnh đạo là trong khi rất nhiều người nhắc lại những lời nói cũ rích giống nhau về *ước mơ, dành thời gian nhiều hơn cho gia đình* và *tự do* thì có rất ít người có thể truyền đủ thông tin và truyền đủ cảm hứng để khiến những người khác làm theo lời nói của họ.

Đó không phải là vấn đề ghi nhớ và nhắc lại đúng nguyên si từ ngữ; mà đó là việc phát triển khả năng tác động trực tiếp đến tinh thần của người khác. Đây là một phẩm chất vượt xa những lời nói. Đây chính là khả năng lãnh đạo thực sự.

Khả năng lãnh đạo là lực đẩy gắn kết mọi thứ lại với nhau. Khả năng lãnh đạo là những gì tạo dựng nên những doanh nghiệp vĩ đại.

Bạn có thể cho rằng kỹ năng lãnh đạo là một phần không thể thiếu trong Giá trị #1, "Giáo dục kinh doanh trong thực tế" hoặc Giá trị #2, "Con đường hiệu quả để phát triển cá nhân". Điều đó hoàn toàn hợp lý. Sự thực là: khả năng lãnh đạo là một bộ kỹ năng rất có giá trị, rất có sức mạnh và rất hiếm đến mức ngay chính bản thân nó đã thực sự là một tài sản và nó xứng đáng được viết thành một chương riêng.

Tất cả những kỹ năng kinh doanh khác là những nhân tố rất quan trọng. Khả năng lãnh đạo là lực đẩy gắn kết tất cả mọi thứ lại với nhau. Khả năng lãnh đạo là những gì tạo dựng nên những doanh nghiệp vĩ đại.

Lòi nói tác động trực tiếp đến tinh thần

Tôi lớn lên trong những năm 50, 60 của thế kỷ trước và John F. Kennedy là một trong những diễn giả vĩ đại nhất mà tôi đã từng được nghe. Tháng 5-1961, trong khi John F. Kennedy nói trước toàn dân rằng chúng ta sẽ đưa người lên mặt trăng trong vòng một thập kỳ thì các nhà khoa học Mỹ vẫn chưa thực sự có một bằng chứng về cách thức chúng ta có thể hoàn

thành việc đó như thế nào. Điều đó vượt xa cả tham vọng; nó là một dự định táo bạo. Và đến thời điểm đó chúng ta vẫn chưa từng thực hiện được kế hoạch đưa người lên mặt trăng lần nào. Thậm chí ngay cả khi JFK bị ám sát gần 3 năm sau đó thì ba phần tư thập kỷ còn lại, sự lãnh đạo của ông vẫn phát huy hiệu lực và mạnh mẽ đến mức tư tưởng chỉ đạo của ông vẫn hiện diện sau khi ông mất. Mặc dù ông bị ám sát, mặc dù Mỹ thảm bại trong chiến tranh Việt Nam, mặc dù quốc gia bị chao đảo bởi những xáo trộn, chia rẽ và ngôi vị tổng thống chuyển từ phó tổng thống dưới thời JFK sang cho cựu đối thủ của ông, Richard Nixon vào năm 1968 thì chúng ta đã làm được gì?

Chúng ta đưa người lên mặt trăng vào năm 1969 - hoàn toàn đúng với thời hạn trong vòng một thập kỷ.

Đó chính là khả năng lãnh đạo: sức mạnh khiến mọi thứ xảy ra thông qua ảnh hưởng tuyệt đối của tầm nhìn mà bạn chia sẻ. Những nhà lãnh đạo thực sự có thể dời non lấp bể.

Trải qua thời gian trong quân đội, tôi khám phá ra rằng những người lãnh đạo vĩ đại không phải là những con người mạnh mẽ luôn la hét và quát tháo hoặc tỏ ra mạnh mẽ về thể chất. Giữa tâm điểm của cuộc chiến tôi thấy những nhà lãnh đạo vĩ đại và dũng cảm thường trầm lặng nhưng khi họ cất tiếng; lời nói của họ đi vào tâm can và tác động đến tinh thần của chúng ta.

Tiền bạc không đến với những doanh nghiệp có sản phẩm và dịch vụ tốt nhất. Tiền đến với doanh nghiệp có những nhà lãnh đạo xuất sắc nhất.

Tất cả những nhà lãnh đạo vĩ đại đều là những bậc thầy về kể chuyện, những người có khả năng truyền đạt tầm nhìn theo một cách thức sống động khiến những người khác cũng có thể nhận ra. Hãy xem Chúa Jesus, Đức Phật; Mẹ Teresa, Muhammad Gandhi thì rõ. Họ đều là những người lãnh đạo vĩ đại, có nghĩa họ là những bậc thầy kể chuyện vĩ đại.

Tiền bạc không đến với những doanh nghiệp có sản phẩm và dịch vụ tốt nhất. Tiền đến với doanh nghiệp có những nhà lãnh đạo xuất sắc nhất. Một doanh nghiệp quên cách thức thông tin về câu chuyện của chính mình thì doanh nghiệp đõ sẽ sớm bật khỏi lĩnh vực kinh doanh cho dù lượng hàng hóa của doanh nghiệp có dồi dào. Khi tôi thấy một doanh nghiệp đang phải vật lộn về tài chính thì lý do thường là lãnh đạo của doanh nghiệp đó không thể truyền đi được tầm nhìn của doanh nghiệp - anh ấy hoặc cô ấy không thể truyền đạt được câu chuyện. Có thể họ rất thông minh nhưng họ lại là những người truyền đạt kém.

Những kỹ năng lãnh đạo bạn cần phải phát triển cho góc phần tư C rất khác so với những kỹ năng quản lý thường được yêu cầu trong góc phần tư L và T. Xin đừng hiểu sai ý tôi: kỹ năng quản lý có vai trò quan trọng nhưng có sự khác biệt lớn giữa ky năng quản lý và kỹ năng lãnh đạo. Những nhà quản lý không nhất thiết phải là lãnh đạo và những nhà lãnh đạo

cũng không nhất thiết phải là những nhà quản lý.

Tôi gặp rất nhiều người trong góc phần tư T, các chuyên gia hoặc chủ các doanh nghiệp nhỏ; những người rất muốn mở rộng các doanh nghiệp của mình nhưng không thể. Họ thiếu những kỹ năng lãnh đạo. Chẳng một ai muốn theo họ. Nhân viên của họ cũng không tin tưởng vào họ và không được truyền cảm hứng từ họ. Tôi đã gặp nhiều nhà quản lý bậc trung thất bại trong quá trình thăng tiến trên những nấc thang của tập đoàn bởi vì họ không thể giao tiếp với những người khác. Thế giới đầy rẫy những con người độc thân, những người không thể tìm thấy người đàn ông hoặc người phụ nữ mơ ước của đời mình, đơn giản bởi vì họ thất bại trong việc truyền tải cho người khác biết họ là những con người tốt ở điểm nào.

Quá trình giao tiếp ảnh hưởng đến mọi khía cạnh của cuộc sống - và đây là kỹ năng số 1 mà lĩnh vực kinh doanh theo mạng truyền dạy.

Đôi khi những lãnh đạo trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng tự miêu tả mình như "những người kể chuyện được trả lương cao”. Thực tế, họ nằm trong số những người kể chuyện được trả lương *cao nhất* và có một lý do rất đơn giản giải thích cho việc này: Họ nằm trong những con người kể chuyện *giỏi nhất*

Khi tôi bắt đầu tham dự các chương trình đào tạo thuộc lĩnh vực kinh doanh theo mạng, tôi đã gặp những người chủ doanh nghiệp thực sự rất thành công, những người khởi đầu

doanh nghiệp của mình từ con số không. Rất nhiều người là những giáo viên tuyệt vời bởi vì họ truyền dạy những kinh nghiệm thực tế chứ không phải lý thuyết. Ngồi tham dự nhiều cuộc hội thảo về kinh doanh, bản thân tôi thường rất đồng tình với những lời thẳng thắn của họ về những gì cần đến để sống sót trên những con đường trong thế giới kinh doanh thực sự.

Sau các cuộc hội thảo, tôi thường bắt chuyện với những diễn giả hướng dẫn. Tối thực sự ngạc nhiên về số tiền họ kiếm được, không chỉ từ công việc kinh doanh của họ mà còn từ những khoản đầu tư. Một số người còn kiếm được nhiều tiền hơn rất nhiều vị giám đốc điều hành hàng đầu thuộc Hội doanh nghiệp Mỹ.

Tuy nhiên còn có những thứ khác mà những chuyên gia hướng dẫn này thậm chí còn gây ấn tượng với tôi nhiều hơn. Mặc dù họ rất giàu và chắc chắn không đứng ra phụ trách tổ chức những sự kiện này nhưng họ lại có niềm đam mê truyền đạt lại và giúp đỡ những cá nhân khác.

Tôi bắt đầu nhận ra rằng một doanh nghiệp kinh doanh theo mạng dựa vào những người lãnh đạo để thúc đẩy mọi người, trong khi một tập đoàn truyền thống hoặc doanh nghiệp nhà nước chỉ dựa trên việc thúc đẩy một số ít người và giữ cho số đông người lao động hài lòng với một khoản lương chi trả ổn định. Những chuyên gia hướng dẫn trong thế giới kinh doanh theo mạng không nói, "Nếu bạn không thực hiện thì bạn sẽ mất việc." Thay vì thế họ nói, "Hãy để tôi giúp bạn

làm ngày càng tốt hơn. Miễn là bạn còn muốn học hỏi thì tôi sẽ ở đây truyền dạy cho bạn. Chúng ta cùng trên một con thuyền."

Một mẫu hình lãnh đạo rất đặc biệt

Nhiều người có phẩm chất lãnh đạo bên trong họ nhưng những phẩm chất này không bao giờ được bộc lộ. Họ không bao giờ có cơ hội. Người cha giàu của tôi hiểu rất rõ điều này. Một lý do mà ông khuyến khích tôi gia nhập lực lượng thủy quân lục chiến là việc đó sẽ giúp phát triển những kỹ năng lãnh đạo cho tôi.

Nhưng các bạn không cần phải gia nhập hải quân để có cơ hội cho con người lãnh đạo bên trong bạn bộc lộ. Bạn có thể có cơ hội đó thông qua lĩnh vực kinh doanh theo mạng. Và vẻ đẹp thực sự của chương trình lãnh đạo kinh doanh theo mạng không chỉ đơn giản là việc phát triển kỹ năng lãnh đạo mà còn mang đến một hình mẫu lãnh đạo đặc biệt.

Kinh doanh mạng lưới có xu hướng phát triển hình mẫu người lãnh đạo ảnh hưởng đến người khác thông qua việc trở thành người giáo viên tuyệt vời, truyền dạy cho những người khác cách thức đạt được ước mơ của cuộc đời thông qua việc truyền dạy cho họ theo đuổi những ước mơ đó của mình.

Quân đội phát triển một hình mẫu lãnh đạo truyền cảm hứng cho quân nhân đối với sự nghiệp bảo vệ tổ quốc. Thế giới kinh doanh phát triển một hình mẫu người lãnh đạo có khả

năng xây dựng nhóm để chiến thắng trong quá trình cạnh tranh. Kinh doanh theo mạng có xu hướng phát triển hình mẫu người lãnh đạo ảnh hưởng đến người khác thông qua việc trở thành một người giáo viên tuyệt vời, truyền dạy cho những người khác cách thức đạt được ước mơ của cuộc đời thông qua việc truyền dạy cho họ theo đuổi những ước mơ đó của mình.

Thay vì đánh bại kẻ thù hoặc đánh bại đối thủ trong quá trình cạnh tranh, hầu hết những người lãnh đạo trong kinh doanh theo mạng đơn giản truyền cảm hứng và truyền dạy cho người khác tìm thấy phần thưởng tài chính mà thế giới mang lại trong khi không làm ảnh hưởng tới những người khác.

Cơ hội để phát triển khả năng lãnh đạo là một giá trị thuộc bản chất đặc thù của lĩnh vực kinh doanh theo mạng. Chắc chắn, bạn có thể học hỏi khả năng lãnh đạo trong bất kể lĩnh vực nào khác. Từ quân đội, chính phủ cho tới đời sống của tập đoàn, mỗi khía cạnh của cuộc sống đều sản sinh ra những con người lãnh đạo, nhưng không phải là rất nhiều. Khả năng lãnh đạo thực sự cực kỳ hiếm - ngoại trừ trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng.

John có một lời giải thích rất thú vị về lý do tại sao việc này lại như vậy.

John: Những gì đặc thù đối với lĩnh vực kinh doanh theo mạng là ở chỗ nó kết hợp một cơ cấu tưởng thưởng xứng đáng với một nhóm người được hình thành một cách hoàn

toàn tự nguyện.

Anh sẽ không hề thấy một người phân phối đơn lẻ trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng tranh thủ thời gian hoặc phải cố gắng thể hiện trong công việc. Trong vai trò là những đại diện độc lập, không một ai được tuyển dụng hay bị sa thải - mọi người ở đó một cách hoàn toàn tự nguyện. Không ai có quyền nói bạn làm cái gì, và cũng chẳng có ai có quyền ra lệnh cho bạn.

Vậy tại sao lĩnh vực này vẫn vận hành? Đâu là đầu tàu thúc đẩy cả cỗ máy? Câu trả lời nằm ở cụm từ: khả năng lãnh đạo.

Và khả năng lãnh đạo bạn đã phát triển được ở trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng của mình sẽ thể hiện ở mọi khía cạnh khác trong đời sống của bạn.

Bốn nhân tố thuộc khả năng lãnh đạo

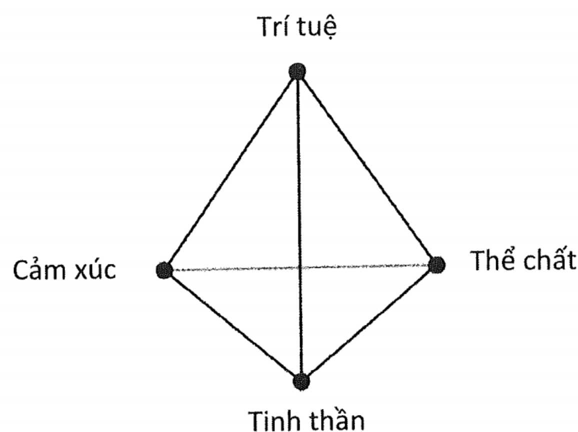
Các trường học truyền thống đào tạo cho bạn trở thành một người làm công hiệu quả. Các trường học này chỉ tập trung vào một thứ duy nhất: khả năng trí tuệ của bạn. Nếu bạn có thể giải các phương trình và làm tốt các bài kiểm tra thì bạn được đánh giá là đủ năng lực để điều hành một công ty.

Điều đó thật nực cười.

Lý do ngày nay tôi là một doanh nhân thành công là do quá trình đào tạo tôi nhận được trong khi tham gia lực lượng thủy quân lục chiến. Trường học trong quân đội chuẩn bị cho bạn trở thành một người lãnh đạo tuyệt vời thông qua quá trình

tập trung vào không chỉ trí tuệ mà còn những khả năng cảm xúc, thể chất và tinh thần của bạn. Các trường này dạy cho bạn cách thức vận hành dưới điều kiện áp lực to lớn

Tôi đã thành thạo về kỹ năng điều khiển máy bay trực thăng nhưng tôi đã không bao giờ có được những thành tích đó nếu không có sự phát triển về tinh thần. Nếu tinh thần không vững thì nỗi sự hãi (cảm xúc) sẽ xâm chiếm và có lẽ tôi đã chẳng hành động được gì (thể chất) trong việc điều khiển chiếc trực thăng vũ trang đó. Bốn nhân tố này - trí tuệ; cảm xúc, thể chất và tinh thần - kết hợp một cách hài hòa đã giúp tôi hoàn thành các nhiệm vụ của mình.



Quá trình này cũng trang bị cho tôi kiến thức và sự hiểu biết cần thiết để trở thành một lãnh đạo giỏi trong thế giới kinh doanh bởi vì đây cũng chính là những nhân tố của khả năng lãnh đạo cần thiết để có thể thành công trong kinh doanh. Trí tuệ. Tinh thần. Thể chất. Cảm xúc.

Nếu bạn không thể kiểm soát được bốn khía cạnh này của bản thân mình thì bạn sẽ thất bại. Và nếu bạn không có khả

năng giúp những thành viên của mình phát triển bốn nhân tố này và tiến hành giúp họ trở thành những người lãnh đạo hiệu quả thì bạn cũng thất bại. Điều đó thật đơn giản như vậy.

Và còn một yếu tố khác mà các trường học trong quân đội dạy cho bạn: ở tuyến đầu có nghĩa là không quan tâm về việc bạn có được yêu thích hay không. Tất nhiên, tất cả chúng ta đều muốn được yêu thích - nhưng để trở thành một người lãnh đạo giỏi, bạn phải đặt ra những giới hạn, giám sát hành vi của nhân viên của mình và có hành động hiệu chỉnh cần thiết. Đôi khi bạn sẽ phải khiển trách mọi người. Đúng, điều đó tất yếu sẽ xảy ra - không có cách né tránh những vấn đề này. Nhưng đấy cũng sẽ là những gì sẽ xảy ra: Khả năng bạn sẽ tạo dựng được một nhóm giỏi nhất, một đội ngũ thấu hiểu những gì bạn mong đợi, và những gì bạn sẽ và sẽ không khoan nhượng.

Chương 15

GIÁ TRỊ #7: *Cơ chế để tạo dựng sự giàu có thực sự*

Thomas Jefferson và John Adams, hai trong ba người chắp bút viết Tuyên ngôn Độc lập Mỹ, là những người bạn lớn trọn đời, mặc dù tình bạn của họ không phải là không có những khác biệt, thậm chí là những khác biệt lớn. Đôi khi họ đối lập tạm thời, và cũng có thời điểm họ trở thành những đối thủ chính trị, hoàn toàn đối lập nhau về nhiều vấn đề. Trong nhiều năm, vị tổng thống thứ hai và thứ ba của Mỹ không hề nói với nhau một câu nào. Nhưng trong những năm sau đó họ đã hòa giải và tình bạn kéo dài của họ đã trở thành một trong những tài sản vĩ đại của nền văn học Mỹ.

Họ đã từ giã cõi đời trong cùng một ngày, ngày 4 tháng 7 năm 1826 - 50 năm kể từ ngày ký Tuyên ngôn Độc lập mà họ cùng là đồng tác giả với Benjamin Franklin.

Còn một sự thực bí ẩn hơn về hai người đàn ông này: mối quan hệ của họ đối với sự giàu có.

Jefferson là một điền chủ quý tộc lâu đời tại Virginia, sở hữu hàng ngàn mẫu đất. Adams là một luật sư tại Massachusetts, sinh ra trong một gia đình nông dân tương đối nghèo và sống cả cuộc đời không mấy giàu có. Tuy vậy, khi chết đi, Adams còn khoảng 100.000 đôla - và bất động sản của Jefferson cũng còn khoảng 100.000 đôla nằm ở *khoản nợ.*

Giàu có không đồng nghĩa với tiền bạc. Giàu có không đo đếm bằng quy mô của thu nhập, mà mức độ giàu có được đo bằng thời gian.

Jefferson có tiền và bất động sản nhưng tất cả đã trượt khỏi tay ông. Adams không bao giờ có nhiều tiền, mặc dù ông sống đạm bạc nhưng ông nắm vững cách thức tạo dựng sự giàu có.

Một trong những lý do chính thôi thúc tôi viết cuốn sách này chính là việc đảm bảo cho bạn nắm bắt được sự khác biệt cơ bản giữa tiền bạc và sự giàu có. Tại sao những người trúng số hàng triệu đôla thường kết thúc trong khánh kiệt chỉ trong vòng 3 năm sau khi có được khoản tiền hàng triệu đó? Bởi vì trong khi họ có được một đống *tiền* bất ngờ, họ lại không có khái niệm về *giàu có.*

Giàu có không đồng nghĩa với tiền bạc. Giàu có không đo đếm bằng quy mô của thu nhập. Mà mức độ giàu có được đo bằng thời gian. Nếu tất cả tài sản tôi có là 1.000 đôla trong tài khoản tiết kiệm và séc, và chi tiêu của tôi ở mức 100 đôla một ngày thì sự giàu có của tôi chỉ tương đương 10 ngày. Giàu có là khả năng sống sót bao nhiêu ngày trong tương lai. Hãy hỏi bản thân bạn, "Nếu hôm nay mình ngừng làm việc thì mình có thể sống sót về tài chính trong bao nhiêu lâu?" Câu trả lời của bạn chính là mức độ giàu có của bạn tại thời điểm hiện tại.

Cuối cùng, chúng ta hãy làm rõ hơn quan điểm này. Mức độ giàu có được đo bằng *sự giàu có mà cuộc sống của bạn trải qua hôm nay cộng với số ngày trong tương lai* mà bạn có khả năng tiếp tục duy trì cuộc sống ở mức độ đó.

Một lý do mà người giàu trở nên giàu có hơn đó là người giàu làm việc để có nhiều loại tiền khác nhau. Họ không làm việc để tạo thu nhập - họ làm việc để tạo dựng sự giàu có. Có sự khác biệt rất lớn giữa hai việc này.

Một trong những giá trị sâu sắc nhất của một doanh nghiệp kinh doanh theo mạng - và đây là một yếu tố mà phần lớn mọi người nghiên cứu lĩnh vực này không nắm bắt được - đó là doanh nghiệp này là một động cơ tạo dựng sự giàu có cho các cá nhân.

Con đường bốn bước đơn giản của tôi để đạt tự do về tài chính

Tôi và Kim đã có thể nghỉ hưu sớm trong đời mà không hề phải làm việc, không nhận trợ cấp của chính phủ và không hề phải giao dịch cổ phiếu hoặc bất kỳ quỹ tương hỗ nào. Tại sao lại không hề mua bán cổ phiếu hay các quỹ tương hỗ nào? Bởi vì chúng tôi tin rằng chúng là những khoản đầu tư rất mạo hiểm. Theo tôi,các quỹ tương hỗ là những khoản đầu tư rủi ro nhất trong tất cả.

Tôi và Kim sử dụng một kế hoạch bốn bước rất đơn giản để nghỉ hưu sớm và giàu có. Chúng tôi cần đến 9 năm, từ năm 1985 đến năm 1994, khởi đầu với hai bàn tay trắng và rồi nghỉ hưu rất tự do về tài chính - mà không hề mua một loại cổ phần của công ty nào hoặc các quỹ tương hỗ. Kế hoạch đó như thế này:

1. Xây dựng một doanh nghiệp.

2. Tái đầu tư vào doanh nghiệp.
3. Đầu tư vào bất động sản.
4. Hãy để các tài sản trang trải cho những vật dụng xa xỉ.

Chúng ta hãy xem cách thức từng bước phát huy tác dụng.

1. Xây dựng doanh nghiệp

Xây dựng một doanh nghiệp cho phép bạn tạo ra rất nhiều tiền. Hơn nữa, luật thuế của Mỹ rất tạo điều kiện cho những người có thu nhập ở góc phần tư c và đánh thuế cao với những người có thu nhập ở góc phần tư L.

Một doanh nghiệp giống như một đứa trẻ: Cần phải có thời gian để phát triển. Trong khi có thể mất ít thời gian hơn hay cũng có thể cần đến nhiều thời gian hơn thì thông thường để một doanh nghiệp phát triển so với thời điểm khởi đầu cần đến 5 năm.

2. Tái đầu tư vào doanh nghiệp

Điều quan trọng đối với quá trình này là bạn đừng cố gắng sử dụng doanh nghiệp của mình như một nguồn thu nhập để sinh sống. Rất nhiều người tham gia lần đầu vào lĩnh vực kinh doanh theo mạng mắc sai lầm này. Ngay khi họ bắt đầu nhận thấy dòng thu nhập phát triển từ doanh nghiệp mới của mình, họ đã sử dụng nguồn thu nhập mới đó để gia tăng chi tiêu cá nhân: mua xe hơi, tậu nhà lớn, chi phí cho những kỳ nghỉ đắt đỏ và nhiều thứ khác nữa.

Tại sao mọi người lại làm như vậy? Lý do không phải bởi vì họ ngu ngốc: Tôi đã chứng kiến những người rất thông minh và nhận thức tốt làm theo cách thức này. Họ đã tiến hành những việc như vậy vì một lý do và một lý do duy nhất: Họ vẫn đang sống, hít thở và tư duy *trong góc phần tư L.* Nếu bạn muốn tạo dựng sự giàu có, bạn phải để cho đầu óc của mình ra khỏi phần bên trái của Kim tứ đồ và bắt đầu tư duy theo góc phần tư *C và Đ.*

Đầu tiên, vẫn tiếp tục làm công việc toàn thời gian ban ngày của bạn. Mục đích của bạn không phải là thay thế công việc bằng doanh nghiệp - nếu bạn làm như vậy thì chẳng khác nào đối xử với doanh nghiệp của bạn như một công việc mới mà thôi. Bạn sẽ không bao giờ tạo dựng được sự giàu có theo cách đó. Thay vì thế, khi doanh nghiệp mới của bạn tạo ra được tiền thì hãy tiến hành ngay. Bước 2: Tái đầu tư nguồn thu nhập mới vào doanh nghiệp để nó phát triển hơn nữa.

"Nhưng tôi không muốn giữ công việc ban ngày của tôi nữa - Tôi ghét làm việc tại đó! Đấy chưa phải là toàn bộ ý của tôi? Tôi không muốn làm việc như một nhân viên nữa!"

Lý do rất nhiều người thất bại trong việc đạt được sự giàu có lớn ở bất kỳ doanh nghiệp nào đơn giản là họ thất bại trong việc tiếp tục tái đầu tư vào doanh nghiệp đó.

Rõ ràng: Bạn muốn ra khỏi góc phần tư L và từ bỏ công việc ở đấy. Có thể bạn ghét công việc đó. Hoặc có thể bạn giống

nhiều chuyên gia mà tôi đã từng gặp, rất yêu công việc họ làm nhưng họ không thích thực tế là họ phải tiếp tục làm việc 40, 50 hoặc 60 tiếng một tuần. Cho dù bất cứ lý do của bạn là gì thì đây là sự thật trần trụi: Nếu bạn lấy tất cả thu nhập khỏi doanh nghiệp mới của mình để đáp ứng chi tiêu cho cuộc sống hàng tháng thì bạn không phải đang gây dựng một doanh nghiệp, mà bạn chỉ đang tạo dựng cho bản thân mình một công việc mới.

Một người chủ doanh nghiệp thực sự không bao giờ ngừng việc đầu tư và tái đầu tư để xây dựng doanh nghiệp. Lý do rất nhiều người thất bại trong việc đạt được sự giàu có lớn ở bất kỷ doanh nghiệp nào đơn giản là họ thất bại trong việc tiếp tục tái đầu tư vào doanh nghiệp đó.

Vậy, việc tái đầu tư trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng thì như thế nào?

John: Một doanh nghiệp truyền thống có thể tái đầu tư thông qua xây dựng một nhà xưởng mới, chi tiền cho các chiến dịch quảng cáo trên phạm vi quốc gia, phát triển các dây chuyền sản xuất mới hoặc tiến hành mua các kênh phân phối mới. Nhưng trong vai trò là một thành viên kinh doanh theo mạng, bạn không phải tốn những chi phí này: Tự công ty kinh doanh theo mạng đảm nhiệm những khoản đầu tư này cho bạn.

Vậy bạn tiến hành tái đầu tư vào doanh nghiệp của mình như thế nào? Chắc chắn có những khâu mà bạn có thể đầu tư tiền một cách thông minh: vào quá trình đào tạo và giáo dục bản

thân, vào việc đi lại để hỗ trự cho mạng lưới phát triển ở các thành phố khác, vào các công cụ và nguồn lực thúc đẩy cũng như giáo dục để giúp nuôi dưỡng doanh nghiệp của bạn.

Tuy vậy, trong hầu hết các khâu, kinh doanh theo mạng là lĩnh vực kinh doanh mà phần lớn vốn đầu tư của bạn không phải là tiền bạc mà chính là *thời gian và nỗ lực.*

Điều đó có nghĩa, phần tốt hơn trong thu nhập mạng lưới đã sẵn có cho bạn để nuôi dưỡng tiến trình quan trọng trong việc tạo dựng sự giàu có cho bản thân mình. Nên nhớ, tôi nói rằng "tạo dựng sự giàu có" chứ không phải "phung phí sự giàu có"!

Đừng mắc những sai lầm như tôi thấy mọi người mắc phải, họ bắt đầu tiêu từng đồng đôla cuối cùng từ những tấm séc có được từ khoản lợi nhuận mới vào những chiếc xe hơi lớn hơn, ngôi nhà to hơn hay lối sống phóng túng hơn. Đừng lạm dụng khoản thu nhập kinh doanh mới để ném tiền qua cửa sổ.

Hãy đối xử với sự trân trọng mà nó đáng được hưởng. Hãy đầu tư khoản thu nhập đó.

3. Đầu tư vào bất động sản

Khi thu nhập trong kinh doanh của bạn tiếp tục gia tăng; bạn bắt đầu sử dụng khoản thu nhập bổ sung để mua bất động sản.

Bạn sẽ nhận ra không có vị trí cho quỹ tương hỗ, danh mục đầu tư cổ phiếu hoặc các giấy tờ có giá khác trong kế hoạch này. Đó là bởi vì mặc dù chúng là những tài sản dễ dàng xây dựng nhất (tất cả những gì bạn phải làm là mua chúng),

nhưng giao dịch cổ phiếu và các quỹ tương hỗ rất rủi ro, lợi nhuận tạo ra bị đánh thuế ở mức lãi vốn và quá trình đầu tư phải cần đến kiến thức giáo dục tài chính để hạn chế rủi ro. Ý tưởng ở đây là sử dụng nguồn tiền bổ sung mới của bạn để xây dựng một tài sản tạo ra thu nhập. Có rất nhiều loại tài sản có thể tạo ra thu nhập nhưng có một loại tôi thường đề cập đến nhất là bất động sản vì hai lý do chính.

Đầu tiên, các luật thuế được đưa ra nhằm hỗ trợ cho các chủ doanh nghiệp, những người đầu tư vào bất động sản.

Thứ hai, chủ ngân hàng rất thích cho bạn vay tiền để đầu tư vào bất động sản. Nếu bạn cố gắng đề nghị ngân hàng cho bạn tiếp cận khoản vay trong 30 năm với lãi suất 6,5% để đầu tư vào các quỹ tương hỗ hay cổ phiếu thì họ sẽ cười vào mũi bạn và tiễn ngay bạn ra khỏi ngân hàng.

Mọi người thường hỏi tôi, "Làm thế nào để tôi có thể mua bất động sản khi tôi khó có thể kiếm đủ tiền để trả khoản vay?" Một câu hỏi hay; bạn không thể. Không thể thực hiện được việc đó cho đến khi bạn có được khoản tiền thu nhập thêm. Đó là lý do tại sao bước này được thực hiện sau khi xây dựng doanh nghiệp và tái đầu tư vào doanh nghiệp đang tăng trưởng: vì vậy bạn phải có khoản tiền thu nhập thêm.

Nhưng hãy cho phép tôi giải thích thêm khi đề cập đến việc, "đầu tư vào bất động sản" bởi vì nhiều người hoàn toàn hiểu sai về cách thức bất động sản phát huy trong vai trò là một tài sản. Hầu hết mọi người cho rằng quan điểm về bất động

sản là mua một khu bất động sản với mức giá này rồi bán với mức giá cao hơn (cho dù là bán nhanh chóng sau đợt trùng tu vội vã hoặc vào một thời điểm nào đó thích hợp). Hoàn toàn sai. Việc đó chỉ như mua một con bò và rồi bán bò để mua bít tết. Những gì bạn muốn làm là mua bò và giữ lại mãi mãi để có thể bán sữa.

Mục đích của việc mua bất động sản không phải là để bán chúng, mà mục đích là xây dựng một tài sản tạo ra thu nhập.

Học cách thức tiến hành quá trình này cần phải có thời gian, quá trình giáo dục, kinh nghiệm và tiền bạc. Giống như việc học hỏi những cái mới, thất khó nếu không mắc sai lầm - và những sai lầm trong lĩnh vực bất động sản (đặc biệt là trong quá trình quản lý bất động sản) có thể rất đắt. Nếu bạn không có khoản thu nhập bổ sung vững chắc và lợi thế về thuế của một doanh nghiệp thuộc góc phần tư C thì bất động sản hoặc là quá mạo hiểm hoặc là quá chậm chạp.

Lý do nhiều người thất bại trong việc trở nên giàu có với bất động sản là vì họ không có khoản tiền mặt cần thiết. Sự thực là, các thương vụ bất động sản tốt nhất thường rất đắt. Nếu bạn không có nhiều tiền thì những thương vụ bất động sản phù hợp với bạn là những thương vụ mà những người có tiền thực sự đã đầu tư. Lý do rất nhiều người cố gắng tìm kiếm những khoản đầu tư "không phải trả trước" là vì họ không có tiền để trả khoản phải thanh toán trước! Nếu bạn thực sự có kinh nghiệm và có rất nhiều tiền trong tay để sử dụng khi cần đến thì thương vụ không phải trả trước là khoản đầu tư đắt

nhất trong cuộc đời bạn.

4.Hãy để các tài sản trang trải cho những vật dụng xa xỉ

Trong nhiều năm, thậm chí là một thời gian dài sau khi chúng tôi hoàn toàn có khả năng nhưng tôi và Kim tiếp tục sống trong một ngôi nhà nhỏ với khoản trả thế chấp hàng tháng là 400 đôla và lái những chiếc xe có giá trị trung bình. Trong khi đó, chúng tôi sử dụng bất kỳ khoản tiền thu nhập thêm nào mà chúng tôi tạo ra để gây dựng doanh nghiệp của chúng tôi và đầu tư vào bất động sản.

Ngày nay, chúng tôi sống trong một căn nhà rộng và có đến 6 chiếc xe hơi xa xỉ - nhưng chúng tôi không mua ngôi nhà hay những chiếc xe đó. Mà tài sản của chúng tôi đã mua chúng, chúng tôi chỉ là những người hưởng thụ mà thôi.

Khi tôi đề cập đến từ "xa xỉ" ý tôi không phải là những thứ xa hoa hay phô trương. Tôi muốn nói là những thứ đó bạn cũng mong muốn và cũng thích nhưng chúng tồn tại bên ngoài "nhu cầu" của bạn.

Tôi sẽ lấy một ví dụ. Hãy nghĩ đến bất kỳ ai mà bạn biết rằng họ làm việc để kiếm sống chứ không yêu công việc của mình. Nếu bạn nói với họ - "Này, bạn không thích công việc của mình thì nên bỏ việc đi!" - họ sẽ nói thế nào?

Tôi thích việc đó - nhưng tôi không thể có được "thứ xa xỉ ấy".

Rất đúng: Đối với nhiều người; đơn giản không phải làm việc

là một trong những thứ xa xỉ mà họ mong muốn. Bạn có thể có được thứ xa xỉ đó bằng cách nào? Tương tự như bất kỳ một ai khác: Bạn để cho doanh nghiệp của mình và/hoặc công ty bất động sản mua thứ đó cho bạn.

Để điều đó xảy ra, bạn phải xây dựng những tài sản này tới mức mà chúng có thể mua điều đó cho bạn.

Bạn có hiểu cách thức nó làm việc như thế nào không?

Bạn không sử dụng thu nhập của mình để tự mua những thứ xa xỉ: Bạn sử dụng thu nhập để tạo dựng các tài sản - doanh nghiệp và các khoản đầu tư bất động sản của bạn - và sau đó, một khi chúng được xây dựng một cách hiệu quả để có thể tiến hành việc đó, bạn hãy để chúng mua cho bạn những thứ xa xỉ.

Điều này đưa chúng ta đến vấn đề của những ước mơ.

Chương 16

GIÁ TRỊ #8: Những ước mơ lớn và khả năng thực hiện ước mơ

Một trong những thứ có giá trị nhất ở những công ty kinh doanh theo mạng là họ nhấn mạnh đến tầm quan trọng của việc theo đuổi những ước mơ của bạn. Hãy nhớ, tôi không đề cập đến "tầm quan trọng của việc có những ước mơ". Họ không chỉ muốn bạn có những ước mơ, mà họ còn mong muốn bạn thực hiện những ước mơ đó.

Hơn nữa, họ còn khuyến khích bạn ước mơ lớn. Một trong những thứ dễ chịu nhất xảy đến với tôi khi tôi bắt đầu nghiên cứu lĩnh vực kinh doanh theo mạng là tôi thấy mình có những ước mơ thậm chí còn lớn hơn những ước mơ mà tôi đã từng có.

Những doanh nghiệp truyền thống thường không quan tâm đến việc bạn có những ước mơ lớn. Những doanh nghiệp này vận hành tốt hơn nếu bạn có những ước mơ giản dị nhất: có một kỳ nghỉ hè ngắn, có thể là việc chia sẻ bớt một ít thời gian, đáp ứng một sở thích của bạn, một trận đấu golf hấp dẫn vào chiều chủ nhật. Và những thứ đại loại như thế.

Tôi không nói rằng có điều gì sai trái với những ước mơ nho nhỏ ấy. Tất cả những gì tôi muốn nói là một cuộc sống nhỏ nhoi.

Khi lớn lên, tôi thường nghe thấy bố mẹ nói, "Chúng ta

không thể đạt được điều đó.” Tuy nhiên, người cha giàu lại cấm con trai ông và tôi nói những từ như vậy mà thay vào đó chúng tôi nên tự hỏi bản thân mình, “Làm thế nào để mình có thể đạt được điều đó?”

Sự khác nhau nho nhỏ giữa những lời nói này đã tạo nên khác biệt lớn. Sự thay đổi nhỏ đó trong tư duy được tiếp thêm sức mạnh bởi kinh nghiệm, nhận thức và những quyết định hệ trọng cả đời sẽ đưa bạn đến một nơi cách xa hàng triệu dặm so với chỗ bạn đã đứng trước kia khi không có sự thay đổi.

Khi bạn có thói quen tự hỏi bản thân mình; *“Làm thế nào* tôi có thể đạt được điều đó?”, bạn đã tự đào tạo cho mình ngày càng có những ước mơ lớn hơn và không chỉ có những ước mơ đó mà còn tin tưởng rằng bạn có thể biến chúng thành hiện thực. Trái lại, khi nói “Tôi không thể đạt được điều đó” có nghĩa là bạn đã bóp nghẹt ước mơ của mình giống như hành động dùng một tấm khăn ướt trùm lên ngọn lửa đang cháy. Đã có rất nhiều người khác trên thế giới cố gắng bóp chết những ước mơ của bạn, không cần bạn hòa giọng của mình vào bản nhạc.

Ô; có lẽ họ không có ý như vậy nhưng cho dù có ý gì đi chăng nữa thì ngôn ngữ của họ thật đáng sợ.

"Anh không thể làm được điều đó. ”

“Việc đó quá mạo hiểm. Anh có biết bao nhiêu người đã thất bại khi cố gàng làm việc đó không?"

"Đừng có ngốc nghếch. Anh lấy đâu ra những ý tưởng như thế?11

"Nếu một ý tưởng hay đến thế thì chẳng nhẽ từ trước đến nay không có ai triển khai ưì"

"0, tôi đã cố gắng làm việc đó cách đây 3 năm. Để tôi cho anh biết lý do tại sao nó lại không phát huy hiệu quả."

Đây là những từ ngữ giết chết những ước mơ và tôi cũng đã nhận ra một số điều thú vị về những người hay nói những câu này: Họ hầu hết luôn là những người đã bỏ cuộc trong tiến trình theo đuổi ước mơ của mình.

Cần phải nỗ lực, học hỏi và làm những gì tốt nhất nhằm phát huy sức mạnh cá nhân của bạn để có thể đạt được ngôi nhà lớn và trở thành con người bạn mong muốn trong một tiến trình rất quan trọng.

Khi tôi và Kim rơi vào tình trạng khánh kiệt, chúng tôi bảo nhau rằng khi chúng tôi kiếm được trên 1 triệu đôla, chúng tôi sẽ mua một căn nhà lớn. Chúng tôi đã làm vậy và chúng tôi cũng rất thích thú khi ở trong ngôi nhà nhưng bản thân căn nhà không quan trọng đối với chúng tôi và thậm chí có khả năng mua căn nhà đó cũng không quan trọng đối với chúng tôi. Những gì quan trọng đó là *những con người mà chúng tôi đã trở thành* trong tiến trình đó.

Cần phải nỗ lực, học hỏi và làm những gì tốt nhất nhằm phát huy sức mạnh cá nhân của bạn để có thể đạt được ngôi nhà

lớn và trở thành con người bạn mong muốn trong một tiến trình rất quan trọng.

Người cha giàu nói với tôi; "Những người có những giấc mơ nhỏ bé tiếp tục sống cuộc sống như những con người bé nhỏ".

Mọi người đều có ước mơ nhưng không phải mọi người đều có ước mơ giống nhau. Người cha giàu dạy tôi rằng có năm loại người mơ tưởng:

- Những người mơ về quá khứ.
- Những người chỉ mơ những ước mơ nhỏ nhoi.
- Những người đạt được một ước mơ và sau đó sống trong buồn chán.
- Những người mơ những ước mơ lớn, nhưng không có kế hoạch về cách thức đạt được ước mơ, vì thế họ kết thúc với con số 0 tròn trĩnh.
- Những người có mơ ước lớn, đạt được những ước mơ này và tiếp tục có những ước mơ thậm chí lớn hơn.

Những người mơ về quá khứ

Đây là những người tin tưởng rằng những thành tựu xuất sắc nhất của họ thuọc về quá khứ. Họ sẽ rất thích thú kể cho bạn những câu chuyện về thời họ còn học đại học, thời kỳ họ còn trong quân đội, những ngày họ tham gia đội bóng ở trường phổ thông, cuộc sống trên nông trang nơi họ sinh ra và lớn lên; nhưng khi cố gắng đưa họ về đề tài trong tương lai, họ

có thể sẽ lắc đầu và nói, “À, thế giới đang trở nên tồi tệ hơn.”

Người mơ về quá khứ là người có cuộc sống đã qua. Có thể họ chưa chết nhưng thực sự họ không còn sống nữa và cách thức duy nhất để họ có thể trở lại với cuộc sống là nhen nhóm lại một ước mơ.

Những người chỉ mơ những ước mơ nhỏ nhoi

Có một số người tự giới hạn bản thân chỉ mơ những ước mơ nhỏ nhoi bởi vì đó là cách thức duy nhất họ cảm thấy tự tin rằng họ có thể đạt được những ước mơ đó. Điều mỉa mai là, trong khi họ biết họ có thể đạt được những ước mơ nho nhỏ của mình nhưng họ thường không bao giờ thực hiện. Tại sao không? Ai biết được? Có lẽ bởi họ biết rằng nếu họ đạt được những ước mơ đó thì họ chẳng còn gì để hướng tới nữa - trừ phi sau đó họ thay đổi bản thân mình để đến với những ước mơ lớn hơn.

Nói cách khác, họ thà sống nhỏ bé còn hơn phải đối mặt với những rủi ro và biến động của cách sống lớn. Thời gian sau trong cuộc đời; bạn sẽ nghe thấy họ nói, “Anh biết đấy, tôi nên hoàn thành việc đó cách đây nhiều năm nhưng tôi chỉ không bao giờ có thời gian để làm việc đó.”

Tôi đã từng hỏi một người đàn ông tôi gặp, “Nếu anh có tất cả số tiền trên thế giới thì anh sẽ đi đâu?”

Anh ta trả lời, “Tôi sẽ đi California để thăm chị gái. Tôi đã không gặp chị 14 năm nay và tôi rất muốn gặp chị, đặc biệt

là trước khi những đứa con của chị lớn hơn. Đó sẽ làm một kỳ nghỉ mơ ước của đời tôi.”

Vào thời điểm đó, chuyến đi chỉ tốn của anh khoảng 500 đôla. Tôi nói với anh điều này và hỏi tại sao anh vẫn chưa tiến hành chuyến đi đó. Anh nói với tôi; “À, tôi sẽ đi; chỉ là hiện giờ tôi quá bận mà thôi.” Nói cách khác, đây là “kỳ nghỉ mơ ước” mà anh thích mơ ước về nó hơn là việc thực tế thức dậy và đi ngay.

Người cha giàu nói với tôi rằng những người có những mơ mộng này thường nguy hiểm nhất.

“Họ sống như những con rùa rụt đầu/’ ông nói; “luôn giấu mình trong một nơi yên tĩnh và êm đềm. Nếu gõ vào chiếc vỏ ẩn mình của họ hay chọc vào đó, họ có thể lao tới tấn công và làm bạn bị thương.”

Bài học rút ra là: Hãy để những con rùa mơ mộng mơ những giấc mơ của nó. Hầu hết những con người này sẽ không đi đâu hết và điều đó có vẻ làm họ hài lòng.Những người đạt được một ước mơ và sau đó sống trong buồn chán

Một người bạn có lần nói với tôi, "Hai mươi năm trước, mình mơ ước trở thành một bác sĩ. Vì thế mình đã trở thành bác sĩ. Và mình thích thú được làm bác sĩ, nhưng bây giờ mình thấy chán cuộc sống. Hình như vẫn còn thiếu thứ gì đó.”

Chán nản thường là một dấu hiệu cho biết đã đến thời điểm dành cho một ước mơ mới. Người cha giàu nói với tôi, “Có

rất nhiều người làm những nghề nghiệp mà họ đã mơ ước từ thời còn trung học. Nhưng vấn đề nằm ở chỗ, họ đã tốt nghiệp trung học nhiều năm rồi. Đã đến thời điểm dành cho một sự khám phá mới."

Những người mơ những ước mơ lớn, nhưng không có kế hoạch về cách thức đạt được ước mơ, vì thế họ kết thúc với con số 0 tròn trĩnh.

Tôi nghĩ tất cả chúng ta đều biết một vài người thuộc mô típ này. Những người này thường nói; "Tôi vừa mới đạt được một bước đột phá lớn. Để tôi kể cho bạn nghe về kế hoạch mới của tôi." Hoặc, "Lần này mọi thứ sẽ hoàn toàn khác." Hay, "Tôi đang bước sang một trang mới." Hoặc, "Tôi sẽ làm việc chăm chỉ hơn, chi trả hết các hóa đơn và tiến hành đầu tư." Hoặc, "Tôi vừa nghe thấy có một công ty mới thành lập trong thị trấn và họ đang tìm kiếm những người có chuyên môn như tôi. Đây có thể là bước đột phá lớn của tôi."

Người cha giàu nói, "Những người giống như thế này thường cố gắng đạt được rất nhiều nhưng họ cố gắng làm nó một mình. Nhưng rất ít người đạt được ước mơ của họ một mình. Những con người này nên tiếp tục mơ ước lớn, hoạch định kế hoạch rồi sau đó tìm một đội ngũ có thể giúp họ biến ước mơ của mình trở thành hiện thực."

Những người có mơ ước lớn, đạt được những ước mơ này và tiếp tục có những ước mơ thậm chí lớn hơn.

Tôi nghĩ hầu hết chúng ta đều muốn trở thành mẫu người

này. Tôi biết tôi có thể. Thế còn bạn thì sao?

Người cha giàu đã nói thế này, "Những con người to lớn mơ những ước mơ lớn và những con người nhỏ bé có những giấc mơ nhỏ bé. Nếu con muốn thay đổi con người của con, hãy bắt đầu bằng việc thay đổi tầm mức của những ước mơ."

Như các bạn biết đấy, tôi đã từng khánh kiệt - hoàn toàn khánh kiệt, phải sống trong xe hơi cùng với người vợ mới cưới. Tôi biết hoàn cảnh đó như thế nào. Nhưng *khánh kiệt* chỉ là một tình trạng tạm thời. Nghèo khó thì lại khác. Nghèo là một trạng thái của tâm trí. Bạn có thể khánh kiệt nhưng vẫn giàu có về tinh thần, tham vọng; lòng can đảm và sự quyết tâm. Mơ ước chẳng mất gì và cũng chẳng mất một xu để mơ những ước mơ lớn. Cho dù bạn có thể khánh kiệt đến mức nào, cách thức duy nhất sẽ khiến bạn nghèo khó là từ bỏ những ước mơ của mình.

Điều đặc biệt trong phong cách sống ở lĩnh vực kinh doanh theo mạng là bạn không giới hạn những ước mơ của mình như là thứ gì đó bạn đạt được sau 40 năm hoặc chỉ một vài tuần lễ hay vào buổi chiều Chủ Nhật. Khi khởi đầu doanh nghiệp kinh doanh theo mạng của mình, bạn hãy bắt đầu biến những ước mơ thành hiện thực cho dù ban đầu phải theo cách thức nhỏ bé.

Đó là việc thay đổi trong tư duy, từ "Tôi không thể" tới "Tôi có thể"; từ phó mặc cho hoàn cảnh cho đến làm chủ cuộc sống của bạn; từ thân phận bị ràng buộc cho đến sự tự do.

Trong lời kết cho cuốn sách *Hồ Walden*, những trải nghiệm về cuộc sống một mình ở chốn hoang sơ, Lihoreau viết:

Ít nhất qua những trải nghiệm của mình, tôi đã học hỏi được điều này: nếu một người tự tin thẳng tiến đến với những ước mơ của mình và cố gắng sống cuộc đời mà người đó mong muốn thì anh ta sẽ gặp một thành công ngoài dự kiến trong thời khắc bình thường nào đó.

Bản thân tôi thấy không có lời lẽ nào hay hơn thế.

Chương 17

Một mô hình doanh nghiệp nơi phụ nữ vượt trội - Kim Kiyosaki viết

Đến thời điểm này, bạn đã nghe thấy tôi đề cập đến vợ tôi, Kim rất nhiều lần bạn cũng đã biết chúng tôi gặp nhau như thế nào và tôi theo đuổi cô ấy ra sao, về những thời khắc nỗ lực của chúng tôi cũng như những mục tiêu và chiến lược của chúng tôi và cuộc sống chung của chúng tôi đã thay đổi như thế nào. Trước khi đến phần kết của cuốn sách này, tôi nghĩ đã đến lúc các bạn có cơ hội được nghe Kim nói một cách trực tiếp.

\- *Robert Kiyosaki*

Robert đã nói cho các bạn rất nhiều về kinh doanh theo mạng cũng như nhiều cách thức mà lĩnh vực kinh doanh này tạo ra giá trị to lớn cho bạn. Tôi muốn đề cập với các bạn thêm một điều này: đây cũng là một mô hình doanh nghiệp hiệu quả dành cho phụ nữ.

Khi bạn xem những kết quả tóm tắt thống kê cơ bản của cộng đồng kinh doanh theo mạng, một trong những điều đầu tiên bạn có thể nhận thấy cũng là một trong những đặc điểm ấn tượng nhất đó là: *Số lượng phụ nữ tham gia đông gấp 4 lần đàn ông*.

Bạn hoàn toàn có thể tin vào những gì tôi đề cập. Theo Hiệp hội Bán hàng Trực tiếp, trong số 15 triệu người tham gia vào

lĩnh vực kinh doanh theo mạng thì có đến 88% là phụ nữ. Và trong khi họ không đưa ra con số thống kê về giới trong số hơn 62 triệu người tham gia vào lĩnh vực kinh doanh này trên khắp thế giới thì tỉ lệ trên phạm vi toàn cầu chắc chắn cũng tương tự như con số tại Mỹ.

Môi quan hệ tương hỗ, huấn luyện, dào tạo của một thành viên bảo trợ trong kinh doanh theo mạng đối với mạng lưới những người mới tham gia đang ngày càng tăng là loại hình quan hệ và tương tác trong đó phụ nữ vượt trội.

Tại sao vậy? Trải qua lịch sử, một lý do là nhiều gia đình đã khởi đầu các công ty kinh doanh theo mạng của họ như là một liên doanh bán thời gian và đối với các gia đình trong đó người đàn ông là trụ cột chính chu cấp cho gia đình thì điều đó có nghĩa là người phụ nữ tham gia vào hoạt động kinh doanh ở nhà và bán thời gian.

Có một nhân tố gắn kết ở đây, lĩnh vực kinh doanh này được tiến hành ở nhà, điều đó có nghĩa rằng xây dựng một doanh nghiệp kinh doanh theo mạng hoàn toàn thích hợp với nhu cầu nuôi sống gia đình.

Nhưng tôi nghĩ rằng nó còn vượt xa những hoàn cảnh thực tế và lịch sử này.

Về mặt bản chất, kinh doanh theo mạng là hình thức kinh doanh theo *mối quan hệ*. Như Robert đả giải thích, đó không phải là một doanh nghiệp xoay quanh quá trình tạo *doanh*

thu, mà đó là doanh nghiệp tập trung vào việc tạo *kết nối.* Đó là về quá trình thiết lập các mối quan hệ, huấn luyện và đào tạo cũng như truyền dạy và hướng dẫn. Công việc thực tế của quá trình tạo dựng một mạng lưới không giống với việc tạo ra một ranh giới về doanh thu mà nó giống với việc tạo dựng một cộng đồng.

Và mối quan hệ tương hỗ, huấn luyện, đào tạo của một thành viên bảo trợ trong kinh doanh theo mạng đối với mạng lưới những người mới tham gia đang ngày càng tăng là loại hình quan hệ và tương tác trong đó phụ nữ vượt trội.

Tất nhiên, điều này không có nghĩa đàn ống không thể thành công trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng. Mỗi ngày có hàng triệu người đàn ông đang minh chứng thành công của họ trong lĩnh vực này. Nhưng điểm mấu chốt của loại hình kinh doanh này đơn giản là: đây là một mô hình doanh nghiệp mà phụ nữ thể hiện sự vượt trội.

Những gì phụ nữ cần

Và điều đó cũng thật tốt bởi vì phụ nữ ngày nay thực sự muốn học cách thức tạo dựng sự giàu có cho riêng mình.

Cách đây một vài năm có một nhà báo trẻ tiếp cận và nói với tôi bằng giọng điệu đầy nhiệt huyết, “Chúng ta phải làm cho phụ nữ nhận thức được rằng họ phải kiểm soát được vấn đề tiền bạc của họ. Họ không thể phụ thuộc vào một ai khác làm việc đó thay cho họ!”.

Khi chúng tôi nói chuyện cùng nhau và tôi sớm nhận ra bầu nhiệt huyết của cô xuất phát từ đâu. Sự thể là bà mẹ 54 tuổi của cô gần đây đã chuyển về ở cùng với cô sau khi ly dị mà cơ bản chẳng có gì trong tay. Bây giờ, cô gái đó phải chu cấp cho mẹ cũng như nuôi chính bản thân.

Việc đó bản thân nó đã là một tiếng chuông thức tỉnh nhưng những gì thực sự làm cô thấy sốc là khi cô xem xét kỹ tình hình tài chính để xem những nguồn lực tài chính cô có trong tay có thể hỗ trợ cho hai mẹ con. Cô nhận ra rằng nếu séc thanh toán lương đều đặn bỗng dưng bị cắt vì một lý do nào đó thì thứ duy nhất mà cô có thể dựa vào là khoản tiết kiệm gần 7.000 đôla.

Đối với một gia đình có hai người thì khoản tiền 7.000 đôla chẳng thể làm gì được nhiều. Cả cô và mẹ chỉ cách tình trạng nghèo đói và thậm chí là vô gia cư có vài tờ séc thanh toán. Cho dù cô có rất quan tâm đến việc phụ nữ cần kiểm soát vấn đề tài chính của họ đến mức nào!

Rất may, tôi không rơi vào tình cảnh như người phụ nữ trẻ này. Tôi và Robert đã hoạch định được tài chính cho quãng đời còn lại của chúng tôi cho dù tình hình kinh tế có diễn ra như thế nào.

Nhưng dù không có thanh gươm treo lơ lửng trên đầu, tôi vẫn bị thôi thúc thực sự khi người phụ nữ trẻ này đề cập đến vấn đề phụ nữ cần tạo dựng sự độc lập về tài chính cho riêng mình.

Sách, giáo trình hướng dẫn về kinh doanh theo mạng dành cho phụ nữ không có gì khác so với đàn ông. Tuy nhiên, những lý do thôi thúc phụ nữ xây dựng công ty kinh doanh theo mạng thì thường rất khác so với những đồng nghiệp nam.

Chúng ta đều biết rằng chúng ta có những cuộc sống rất khác so với thế hệ của những người mẹ của chúng ta, nhưng bạn có thể rất ngạc nhiên về mức độ khác biệt ấy. Sau đây là 6 lý do giải thích tại sao phụ nữ lại cần phải tham gia vào trò chơi gọi là tạo dựng sự giàu có.

1. Số liệu thống kê

Các số liệu thống kê về phụ nữ và tiền bạc làm người ta giật mình. Đây là những số liệu thống kê tại Mỹ, tuy nhiên đối với các quốc gia khác trên thế giới thì số liệu thống kê cũng tương tự hoặc theo cùng xu hướng đó.

Tại Mỹ:

- 47% phụ nữ trên 50 tuổi sống độc thân; hay nói cách khác họ phải tự chịu trách nhiệm tài chính cho bản thân mình.

- Thu nhập trong thời gian nghỉ hưu của phụ nữ cũng ít hơn nam giới bởi vì trong vai trò là người chăm sóc chính cho gia đình, phụ nữ thường phải nghỉ việc sớm trung bình là 14,7 năm so với 1,6 năm ở nam giới. Tiền hưu cộng với mức lương thấp và phúc lợi nghỉ hưu của phụ nữ chỉ bằng

l/4 so với nam giới. (Theo số liệu của Trung tâm quốc gia nghiên cứu vê Phụ nữ và Hưu trí - NCWRR)

- Trung bình phụ nữ thường sống thọ hơn nam giới từ 7-10 năm (Ann Letteeresee, ngày 12-6-2000), điều này có nghĩa là họ phải tự chăm lo cho bản thân mình trong quãng thời gian đó. Tuy nhiên, những người phụ nữ kết hôn thuộc thế hệ bùng nổ dân số sau chiến tranh thế giới thứ hai được kỳ vọng trung bình có thể sống thọ hơn chồng từ 15 đến 20 năm.

- Cứ 4 người già sống trong tình cảnh nghèo khó thì có đến 3 người là phụ nữ. (Morningstar Fund Investor)

- Gần 7/10 phụ nữ sẽ có lúc sống trong cảnh nghèo khó.

Những số liệu này nói lên điều gì? Chúng cho thấy ngày càng có nhiều phụ nữ không được giáo dục hoặc chuẩn bị để chăm lo cho bản thân mình về mặt tài chính, đặc biệt là khi họ về già. Phụ nữ chúng ta dành cả cuộc đời để chăm sóc cho gia đình nhưng không có khả năng chăm sóc cho bản thân ở khía cạnh sống còn này.

2. Không bị phụ thuộc

Các bạn không phải kết hôn để rồi mong chờ ly hôn. Tôi không bắt đầu một công việc mới để rồi mong chờ sự sa thải. Nhưng những điều đó vẫn xảy ra và ngày nay lại có mức độ thường xuyên hơn.

Những người phụ nữ, nếu bạn đang phụ thuộc vào chồng,

ông chủ hay bất kỳ người nào khác về tương lai tài chính của mình thì hãy nghĩ lại. Đơn giản, họ luôn không thể có mặt ở đó. Thông thường, chúng ta thậm chí có thể không nhận ra mức độ phụ thuộc đến mức nào cho đến khi chúng ta đối mặt với tiếng chuông cảnh tỉnh của chính chúng ta.

3. Không có sự phân biệt giới tính

Cùng với tất cả những thách thức mà các chủ doanh nghiệp phải đối mặt trên thế giới sau năm 2009, phụ nữ vẫn phải đối mặt thêm một trở ngại lớn nữa: sự phân biệt về giới tính rất đáng hổ thẹn. Đúng, thậm chí đến ngày nay điều đó vẫn còn tồn tại: Bởi vì giới tính của mình; phụ nữ chỉ có thể tiến lên trong những nấc thang ở doanh nghiệp. Và đối với những phụ nữ tuổi 50 hoặc hơn nữa thì việc nỗ lực để bước chân lại thế giới việc làm ở doanh nghiệp sẽ như thế nào? Thậm chí bạn không muốn biết đâu.

Trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng, ý nghĩ phân biệt giới tính đối với phụ nữ thật là lố bịch. Công ty kinh doanh theo mạng không quan tâm xem bạn là đàn ông hay phụ nữ, bạn là người da trắng hay da đen, bạn là một cử nhân đại học hoặc bạn bỏ học giữa chừng. Công ty chỉ quan tâm đến việc bạn tạo dựng mạng lưới của mình một cách cần cù và hiệu quả thế nào - và như tôi đã chỉ ra ở trước, số lượng phụ nữ đang tham gia hoạt động trong lĩnh vực này nhiều gấp bốn lần đàn ông.

Điểm then chốt là ky năng, sự giáo dục và kinh nghiệm của

bạn. Không có hạn chế và phân biệt giới tính hoặc những thứ tương tự đối với phụ nữ trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng.

4. *Không hạn chế về thu nhập*

Vì sự phân biệt giới tính và sự bất bình đẳng về lương vẫn còn tồn tại giữa đàn ông và phụ nữ trên thị trường việc làm nên phụ nữ thường bị giới hạn trong mức thu nhập mà cô ấy có thể kiếm được. Những nghiên cứu chỉ rõ phụ nữ có trình độ và kinh nghiệm tương đương đồng nghiệp nam chỉ được trả 74 xu so với mức 1 đôla của những người khác giới.

Nhưng doanh nghiệp kinh doanh theo mạng lại *hoàn toàn mở rộng*. Bất kể giới tính của bạn là gì thì trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng, quy mô dòng thu nhập mà bạn có thể tạo ra thông qua xây dựng mạng lưới của mình là không hạn chế.

5. *Nâng cao lòng tự trọng*

Theo cá nhân tôi thì đây là một trong những lợi ích và phẩ n thưởng lớn nhất của một doanh nghiệp kinh doanh theo mạng - và đó cũng là một trong những lý do quyết định nhất khiến phụ nữ tham gia vào lĩnh vực này. Không có gì là khác thường đối với việc lòng tự trọng của phụ nữ được gắn chặt với khả năng chu cấp cho bản thân mình. Phụ thuộc vào bất kỳ người nào đó về đời sống tài chính của bạn có thể dẫn đến cảm giác giảm lòng tin vào giá trị của chính bản thần mình. Bạn có thể bắt tay vào làm những việc mà có thể sẽ không làm trong trường hợp tiền bạc không thành vấn đề.

Tôi đã từng chứng kiến lòng tự trọng của phụ nữ lên cao một khi họ biết cách thức tự chủ về mặt tài chính. Và khi lòng tự trọng của phụ nữ lên cao thì các mối quan hệ của cô ấy có xu hướng được cải thiện. Lòng tự trọng cao hơn dẫn đến những thành công lớn hơn, việc này cuối cùng sẽ dẫn đến phần thưởng lớn nhất trong tất cả - sự tự do.

6. Khả năng kiểm soát thòi gian

Liên quan đến vấn đề tập trung nỗ lực để tạo dựng sự giàu có thực sự thi một trở ngại chính mà phụ nữ thường gặp phải nhiều hơn nam giới chính là vấn để đơn giản, *thời gian.* Điều này đặc biệt đúng đối với những người mẹ phải dành nhiều thời gian chăm sóc con cái. Tôi nghe thấy lời than phiền từ rất nhiều phụ nữ; “Sau khi đi làm về; tôi phải chuẩn bị bữa tối; hướng dẫn con làm bài tập và dọn dẹp, rửa ráy. Đến khi mọi người đã ở trên giường thì tôi mới có thời gian dành cho bản thân mình, tôi đã hoàn toàn rã rời!”.

Là một thành viên tham gia kinh doanh theo mạng; bạn có thể kiểm soát được thời gian của mình. Lĩnh vực kinh doanh này, bạn có thể tham gia bán thời gian hoặc toàn thời gian. Bạn có thể làm việc ở nhà; qua điện thoại hay trên máy tính; vào các buổi tối hay cuối tuần, vào bất kể thời điểm nào và bất cứ ở đâu. Đó là một mô hình kinh doanh có thể di chuyển cùng bạn, bạn có thể bỏ trong túi và bạn có thể có khoản lợi nhuận bán thời gian nếu đó là những gì kế hoạch và hoàn cảnh của bạn thể hiện.

Tạo dựng sự giàu có là một việc làm cần thiết

Sáu lý do trên giải thích tại sao phụ nữ lại rất cần phải học hỏi cách thức tạo dựng sự giàu có cho riêng mình. Những số liệu thống kê cho thấy thời gian đã thay đổi đối với phụ nữ như thế nào và chỉ ra rằng nhu cầu của phụ nữ đối với quá trình giáo dục kiến thức tài chính thực tế không phải là sự xa hoa mà đó là một việc làm cần thiết. Phải phụ thuộc vào ai đó về tương lai tài chính của bạn giống như con súc sắc. Cuối cùng phần thưởng cũng có thể đến nhưng rủi ro lại quá cao.

Sự phân biệt về giới tính và hạn chế là những thứ mà rất nhiều phụ nữ đã phải chiến đấu trong nhiều năm. Trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng thì cả hai cản trở này đều biến mất. Và sau đó là hai phần thưởng lớn nhất trong tất cả - cảm giác về giá trị bản thân cao hơn và kiểm soát thời gian chính xác như bạn mong muốn - đều thuộc về bạn.

Tuy nhiên, trong tất cả những lý do mà tôi đã liệt kê ở trên, tôi không biết lý do nào phù hợp với bạn nhất. Bạn không phải là người phụ nữ "trung bình"; bạn là bạn. Và một lý do thuyết phục nhất giải thích cho việc tạo dựng doanh nghiệp kinh doanh theo mạng của bạn là lý do mà chỉ bạn mới có thể quyết định được.

Tạo dựng sự giàu có của bạn... và có niềm vui khi làm việc đó

Cho dù lý do thuyết phục đó là gì, bạn phải nhớ một việc nữa khi khởi đầu doanh nghiệp kinh doanh theo mạng, đó là phải ***có niềm vui***.

Đúng, thật tuyệt vời khi nghĩ rằng bạn có thể kiếm thêm được 100 đôla, 1.000 đôla hoặc thậm chí 10.000 đôla một tháng và vì thế bạn có thể tránh bị phụ thuộc và kiểm soát được thời gian của mình nhưng nếu bạn không vui vẻ khi làm việc đó thì nó có thể nhanh chóng dẫn bạn đến con đường mòn giống như rất nhiều người mắc phải trong thế giới doanh nghiệp. Rất đơn *giản,* bạn phải có nhiệt huyết với những gì bạn thực hiện, nếu khỏng điều đó sẽ phản ánh rõ nét nhất trong tài khoản của bạn ở ngân hàng.

Đó là lý do tại sao tôi nghĩ các doanh nghiệp chuyên *tổ chức bán hàng thông qua các bữa tiệc* - một loại hình doanh nghiệp kinh doanh theo mạng xung quanh các bữa tiệc được tổ chức tại nhà - rất lý tưởng cho rất nhiều phụ nữ tìm kiếm kế hoạch khởi đầu các doanh nghiệp của riêng mình. Các doanh nghiệp tổ chức bán hàng qua các bữa tiệc là cơ hội rất tốt trong việc dành thời gian cho gia đình và bạn bè trong sự thoải mái của chính căn nhà bạn thậm chí trong khi bạn đang tạo dựng một mạng lưới xã hội sẽ cho phép bạn tạo dựng sự giàu có - và có niềm vui khi làm việc đó.

Một thực tế rất thú vị về lĩnh vực bán hàng qua các bữa tiệc ở chỗ, trong những thời điểm kinh tế khó khăn thì lĩnh vực này vẫn tiếp tục làm ăn tốt. Thực tế; đây là một lý do mà lĩnh vực kinh doanh theo mạng nói chung là một động lực rất quan trọng. Các công ty như**:** Amway, Vorwerk (Mỹ phẩm JAFRA), Mary Kay, Tupperware, Scentsy, Partylite, Stampin up, Jewels by Park Lane, Longaberger và Southern

Living at Home nằm trong số 64 công ty bán hàng trực tiếp có doanh số bán sỉ hàng năm trên phạm vi toàn cầu ở mức trên 100 triệu đôla.

Theo một báo cáo của tờ báo về lĩnh vực bán hàng trực tiếp *Direct Selling News* tháng 9-2009; Tastefully Simple, một công ty bán hàng qua những bữa tiệc chuyên phục vụ các món ăn đặc sản, đã chứng kiến sự gia tăng 5% doanh số trong năm 2008 mặc dù nền kinh tế đang trong thời kỳ suy thoái. Một công ty khác, Pampered Chef (được tỷ phú Warren Buffett mua lại vào năm 2002) lại gia tăng tuyển dụng 5% trong thời kỳ khó khăn đó.

Vậy thông điệp ở đây là gì? Các công ty bán hàng qua những bữa tiệc thường đưa ra cơ hội có rủi ro thấp, rất đáng giá cho bất kỳ người phụ nữ nào mong muốn kiểm soát tương lai tài chính của mình. Tôi xin giới thiệu mô hình kinh doanh này cho các bà mẹ ở nhà làm nội trợ mong muốn gia nhập đội ngũ những nhà doanh nhân mới, những người phụ nữ đang làm việc mong muốn có thêm thu nhập, những sinh viên đang còn ngồi trên giảng đường hy vọng kiếm thêm được những đồng đôla chi phí bất kỳ người phụ nữ nào muốn mang đến cho bản thân mình cơ hội tạo dựng sự giàu có... và có niềm vui khi triển khai việc đó.

Biết được những gì quan trọng

Trong những ngày đầu tiên tìm hiểu nhau, Robert đã hỏi tôi muốn làm gì với cuộc đời của mình. Tôi trả lời anh, tôi muốn

một ngày nào đó sẽ điều hành doanh nghiệp của riêng mình. Anh nói; "Anh sẽ giúp em làm việc đó." Chỉ trong vòng một tháng; chúng tôi đã khởi hành một doanh nghiệp cùng nhau.

Nhưng anh cũng bắt đầu nói với tôi về những thứ to lớn hơn - về tinh thần và mục đích của cuộc đời tôi. Đó là khoảng thời gian những năm 1980, khi mọi người đều ghiền làm việc và tự hào về điều đó. Đến những năm *1990)* mọi người bắt đầu nhìn nhận cuộc sống một cách kỹ hơn và đặt ra một số vấn đề hóc búa hơn. Nhưng thực sự chính sau sự kiện 11/9 mà mọi người bắt đầu nói; "Chà, đợi một chút. Tại sao mình lại đang chạy trong cái vòng luẩn quẩn thế này? Mình đang làm gì với cuộc sống của mình vậy? Tất cả rồi sẽ đi đến đâu?"

Tôi nghe thấy phụ nữ thường nói họ quá bận rộn không thể tham gia kinh doanh bán thời gian ở nhà được. Tôi nói với họ, "Đây là điểm mấu chốt để bạn tạo dựng doanh nghiệp thành công: Bạn phải để ý đến cuộc sống của mình; thực sự xem xét chúng và hỏi bản thân mình, 'Điều gì thực sự có ý nghĩa đối với mình mà mình *cần phải có* nó trong cuộc đời?'"

Những gì thực sự quan trọng đối với bạn mà bạn sẽ cống hiến thời gian và nỗ lực của mình để xây dựng một doanh nghiệp tạo ra nguồn thu nhập, rồi sau đó sử dụng nguồn thu nhập đó tạo dựng sự giàu có sẽ chăm lo cho bạn trong quãng đời còn lại của mình? Bởi vì; nếu bạn không xác định được nó là cái gì thì nó sẽ không xảy ra.

Sự tự do đối với mọi người hoàn toàn khác nhau; thành công

cũng vậy. Nó thuộc cá nhân và nên mang tính chất cá nhân. Các con số rất trừu tượng; cho dù đó là 5.000 đôla hay 1 triệu đôla thì chúng thực sự không có ý nghĩa gì cả cho đến khi bạn mang đến cho nó ý nghĩa gắn với cuộc sống của chính bạn.

Ngay từ rất sớm khi bắt đầu cuộc hôn nhân của mình, cả tôi và Robert đều cam kết một cách chắc chắn về việc tiến hành công việc kinh doanh cho bản thân chúng tôi chứ không phải để người khác sai bảo chúng tôi phải làm gì, và có thể kiểm soát số phận tài chính của chính chúng tôi. Điều đó có vai trò quan trọng với chúng tôi đến mức chúng tôi sẵn sàng đối mặt với bất kỳ khó khăn nào để điều đó có thể xảy ra.

Và phải mất nhiều năm - thực tế là như vậy, khoảng 10 năm.

Nhiều lúc, áp lực khi không có thu nhập rất lớn. Chúng tôi có nhiều loại bạn bè; những người nói rằng chúng tôi thật điên rồ; rằng chúng tôi nên kiếm một cống việc để có lương tháng thường xuyên nhưng đó thực sự là những gì mà chúng tôi hoàn toàn không muốn làm.

Cuối cùng, chúng tôi quyết định phải làm một việc gì đó. Robert bắt đầu tham gia giảng dạy một số khóa học. Tôi tìm đến một người bạn có một dây chuyền sản xuất quần áo và đề nghị cô cho tôi được tiếp thị sản phẩm quần áo do cô làm ra. Tôi đến các tiệm làm tóc và thành lập một số cửa hàng nhỏ. Không hề có những tấm séc thanh toán trong những việc đó; chỉ có hoa hồng bán hàng - và nói thật tôi thực sự kiếm

được rất ít từ khoản hoa hồng này. Nhưng việc đó buộc tôi phải bước ra ngoài và làm việc gì đó.

Tôi học hỏi được rằng đây chính là cảm giác trở thành một doanh nhân: Bạn phải *bước chân ra ngoài kia và làm cho mọi thứ xảy ra.* Và cách chức duy nhất bạn sẽ làm việc đó là nếu bạn biết được thứ gì thực sự, hoàn toàn quan trọng đối với bạn và bạn nhận ra rằng cách thức duy nhất bạn sẽ có nó là phải tạo dựng cho bản thân mình.

PHẦN BA

Tương Lai Của Bạn Bắt Đầu Từ Bây Giờ

Những gì thực sự cần để khởi sự thành công doanh nghiệp của bạn.

Chương 18

Lựa chọn một cách thông minh

Như vậy bạn đã quyết định khởi đầu doanh nghiệp kinh doanh theo mạng riêng của mình. Xin chúc mừng! Bây giờ bạn đối mặt với một lựa chọn. Có hàng ngàn công ty kinh doanh theo mạng đang triển khai hoạt động. Vậy bạn sẽ gia nhập công ty nào? Và bạn lựa chọn bằng cách thức nào?

Những người mới tham gia lĩnh vực kinh doanh theo mạng thường đưa ra lựa chọn này một cách mặc định; chỉ đơn giản thông qua việc nắm lấy cơ hội đầu tiên đến với mình. Hiện nay, cũng có thể công ty đầu tiên bạn biết đến là một công ty tuyệt vời và một lựa chọn thông minh dành cho bạn. Nhưng tốt hơn đó nên là một lựa chọn đã được thông tin và giáo dục một cách đầy đủ, sau đó bạn đưa ra với sự xem xét kỹ càng. Đây chính là tương lai của bạn mà chúng ta đang đề cập đến.

Vậy bạn làm thế nào để lựa chọn? Bạn dựa trên tiêu chí nào để đưa ra quyết định của mình?

“Công ty của tôi có kế hoạch đền bù tốt nhất - bạn có thể kiếm được nhiều tiền ở đây!”

Khi tôi nghiên cứu nhiều công ty kinh doanh theo mạng khác nhau, tôi thường được nghe những lời lẽ như vậy. Những người nóng lòng chỉ cho tôi cơ hội kinh doanh của họ đã kể cho tôi nghe những câu chuyện về những người kiếm được hàng trăm nghìn đôla một tháng từ doanh nghiệp của họ. Bởi

vì tôi đã gặp những con người thực sự kiếm được hàng trăm nghìn đôla một tháng từ doanh nghiệp kinh doanh theo mạng của họ nên tôi không nghi ngờ tiềm năng kiếm tiền lớn của loại hình kinh doanh này.

Tuy nhiên tôi không giới thiệu việc tham gia vào một doanh nghiệp kinh doanh theo mạng chủ yếu chỉ vì tiền.

"Chúng tôi có những sản phẩm tốt nhất, chất lượng đỉnh cao nhất - những sản phẩm đã thay đổi cuộc sống của mọi người!"

Tôi cũng đã được nghe điều này nhiều lần. Những lợi ích to lớn của sản phẩm có lẽ là lý do thứ hai để gia nhập và mọi người đưa ra cho tôi; tiền bạc là lý do thứ nhất. Và một lần nữa, tôi không nghi ngờ gì điều đó. Trong khi tôi được nghe rất nhiều sự phóng đại và hoàn toàn cường điệu, tôi cũng nhận thấy những sản phẩm thực sự rất tốt, một vài trong số đó đến nay tôi vẫn tiêu dùng và sử dụng. Thực tế, những sản phẩm chất lượng rất cao là một trong những tiêu chuẩn đảm bảo hàng đầu của lĩnh vực kinh doanh theo mạng.

Tuy nhiên, những sản phẩm cũng không phải là lợi ích quan trọng nhất.

Cho phép tôi nhắc lại điều đó:

Khi lựa chọn một công ty để làm việc thì sản phẩm **không phải** là sự xem xét quan trọng nhất.

Tôi muốn nhấn mạnh điều này bởi vì hầu hết mọi người cho

rằng sản phẩm là tiêu chuẩn quan trọng nhất. Không phải thế. Nên nhớ; bạn không đảm nhận công việc trong vai trò người bán hàng; bạn không tham gia vào doanh nghiệp cho bản thân mình và lĩnh vực kinh doanh bạn tham gia vào là *xây dựng mạng lưới.* Và khi bạn bắt đầu xem xét nhiều công ty khác nhau thì câu hỏi trước hết cần đặt ra trong đầu bạn là; "Liệu công ty này có giúp tôi học hỏi cách thức trở thành một người xây dựng mạng lưới giỏi hay không?"

Lý do hàng đầu giải thích cho việc tôi giới thiệu lĩnh vực kinh doanh theo mạng nằm ở hệ thống giáo dục kiến thức kinh doanh và phát triển cá nhân một cách thực tế.

Một hệ thống kinh doanh theo mạng được thành lập để mọi người có thể chia sẻ sự giàu có. Lĩnh vực này chào đón bất cứ ai có động lực, sự quyết tâm và lòng kiên trì. Nó không quan tâm đến nguồn gốc gia đình của bạn thế nào hay bạn đã tốt nghiệp trường đại học danh tiếng nào chưa (hay việc bạn có ngồi trên ghế một trường đại học nào không), hiện nay bạn kiếm được bao nhiêu tiền, giới tính hay dân tộc của bạn là gì; trông bạn có ưa nhìn hay không, bạn nổi tiếng đến mức nào hoặc thậm chí bạn thông minh đến đâu.

Hầu hết các công ty kinh doanh theo mạng chủ yếu quan tâm đến việc bạn có sẵn sàng học hỏi để thay đổi và trưởng thành; và xem bạn có đủ can đảm để vượt qua những thời khắc klió khăn gian khổ hay không trong khi bạn học hỏi để trở thành chủ doanh nghiệp.

Liệu điều này có hoàn toàn đúng với mọi công ty đang hoạt động trên lĩnh vực kinh doanh theo mạng không? Không. Cũng giống như mọi thứ đều có người tốt, kẻ xấu và tên vô lại - và cũng có những công ty thực sự rất tốt.

Không phải tất cả các công ty kinh doanh theo mạng đều thực sự hỗ trợ quá trình giáo dục. Có một số công ty chỉ quan tâm đến việc ăn xổi ở thì: Họ chỉ muốn bạn bán hàng cho họ và chẳng thèm quan tâm đến việc truyền dạy cho bạn điều gì. Họ chỉ muốn bạn đưa bạn bè và người thân trong gia đình đến tham gia. Nếu bạn gặp một trong những công ty này, theo tôi bạn cần phải thận trọng: Họ sẽ không có đóng góp vào sự trưởng thành của bạn và có thể bạn sẽ không gắn bó lâu dài.

Nhưng những công ty tốt hơn đang hoạt động sẽ hoàn toàn tận tụy với quá trình giáo dục kiến thức kinh doanh cho bạn. Họ cam kết theo đuổi con đường dài và đặt ưu tiên vào việc phát triển các ky năng và năng lực của bạn. Khi bạn tìm thấy một cống ty như vậy, với đội ngũ lãnh đạo bên trên bạn là những người sẵn sàng đào tạo và giúp đỡ bạn trở thành một doanh nhân mà bạn có thể trở thành; đó là một công ty nên gắn bó.

Liệu chính sách tưởng thưởng có quan trọng không? Chắc chắn là có. Vậy chất lượng của dây chuyền sản phẩm có quan trọng không? Tất nhiên. Nhưng còn quan trọng hơn những điều này, những gì tôi thực sự tìm kiếm chính là mức độ tận tâm của công ty đối với việc phát triển bạn trở thành một cá

nhân quan trọng trong góc phần tư c - một doanh nhân tạo dựng sự giàu có thực sự. Đó là điều quan trọng nhất về công ty kinh doanh theo mạng mà bạn gia nhập: Đó thực sự là trường học dạy kinh doanh cho bạn.

Nếu bạn thích những gì bạn nghe được từ buổi thuyết trình đầu tiên, hãy dành thời gian để gặp những người tiến hành công việc giáo dục và đào tạo trong thực tế.

Đầu tư thời gian để xem xét chính sách tưởng thưởng và các sản phẩm cũng như phải thực sự để tâm đến trọng tâm ưu tiên của công ty: Có phải công ty thực sự quan tâm đến việc giáo dục và đào tạo bạn không? Điều này cần nhiều thời gian hơn là việc chỉ nghe qua quá trình quảng bá bán hàng trong 30 phút; hay việc lướt qua một trang mạng màu sắc sặc sỡ và nghe mọi người kể về việc họ kiếm được bao nhiêu tiền. Để biết được quá trình giáo dục của công ty thực sự tốt đến mức nào có thể bạn cần phải rời khỏi chiếc ghế của mình và xem xét quá trình đào tạo, các buổi hội thảo mang tính chất giáo dục và các sự kiện của công ty.

Nếu bạn thích những gì bạn nghe được từ buổi thuyết trình đầu tiên, hãy dành thời gian để gặp những người tiến hành công việc giáo dục và đào tạo trong thực tế.

Và phải xem xét một cách cẩn thận bởi vì rất nhiều công ty kinh doanh theo mạng nói rằng họ có những kế hoạch giáo dục tuyệt vời nhưng sự thực không phải thế. Tại một số công ty mà tôi đã nghiên cứu, quá trình đào tạo họ có chỉ là một

danh mục giới thiệu về những cuốn sách và sau đó họ tập trung vào huấn luyện bạn cách thức lỏi kéo bạn bè và người thân trong gia đinh tham gia kinh doanh.

Vì thế hãy đầu tư thời gian và xem xét một cách kỹ càng, bởi vì có không ít các công ty kinh doanh theo mạng triển khai các kế hoạch giáo dục và đào tạo tuyệt vời - thực tế một vài trong số đó là kế hoạch đào tạo kinh doanh thực sự mà tôi chưa từng được chứng kiến ở đâu đó.

Sau đây là một vài câu hỏi mà bạn cần đặt ra cho bản thân mình về một công ty kinh doanh theo mạng.

- Ai đang chèo lái con tàu?
- Liệu công ty có một kế hoạch hành động đã được minh chứng rõ ràng không?
- Liệu công ty đó có coi cả các kỹ năng kinh doanh và phát triển cá nhân là một phần chính thức trong các chương trình giáo dục và đào tạo của công ty không?
- Liệu công ty đó có một dây chuyền sản phẩm bền vững; chất lượng và có khả năng tiêu thụ cao mà bạn có thể đặt tâm huyết vào không?

Ai đang chèo lái con tàu?

Những người thiếu kinh nghiệm tiếp cận một mô hình kinh doanh mới dưới góc nhìn ở góc phần tư L và T thường tập trung xem xét sản phẩm của công ty, kế hoạch chi trả lương

hoặc quá trình quảng bá để đánh giá về sức mạnh của còng ty đó. Về phần tôi, tôi bỏ qua tất cả những yếu tố đó và trực tiếp xem xét bộ phận lãnh đạo - những người đứng mũi chịu sào.

Không phải sản phẩm, kế hoạch chi trả lương và mọi thứ khác không quan trọng. Nhưng không công ty nào là hoàn hảo cả. Vấn đẽ luôn luôn xảy ra. Nếu bạn có những con người thích hợp chèo lái con tàu thì bất kể vấn đề gì xảy ra họ cũng có thể giải quyết được. Thực tế, nếu bạn có những con người tuyệt vời chèo lái công ty thì không có một vấn để nào mà họ không thể giải quyết được. Nhưng nếu bạn để cho những con người không thích hợp đứng mũi chịu sào thì khi có vấn đề xảy ra bạn hoàn toàn không thể làm gì để giải quyết việc đó.

Bạn không thể đánh giá một quyển sách qua trang bìa hay xem các video và trang mạng quảng cáo. Hãy nhìn vào đội ngũ lãnh đạo. Nền tảng của họ ra sao, kinh nghiệm của họ thế nào, bảng vàng thành tích của họ có những gì và tính cách của họ như thế nào? Cho dù bạn có quen biết họ hoặc đã từng làm việc với họ trực tiếp hay không thì họ vẫn là đối tác cùng bạn trong lĩnh vực kinh doanh.

John: Một thứ tôi muốn giải quyết ở đây chính là giai thoại mà những người quảng bá nhiệt thành đôi lúc đưa ra: đó là để kiếm được "một đống tiền" bạn phải "tham gia trên nền tảng vững chắc". Điều này không hề đúng.

Robert: Điều đó không chỉ không đúng mà nó còn thật ngu

ngốc! Phần lớn các doanh nghiệp khởi đầu thất bại trong vài năm đầu tiên và sự khởi đầu của các tập đoàn kinh doanh theo mạng cũng không tránh khỏi điều đó. Tại sao bạn lại muốn mạo hiểm công việc, thời gian và nỗ lực của mình thông qua việc đầu tư tất cả vào một công ty chưa đạt được một thành tích gì?

John: Có những công ty kinh doanh theo mạng vững mạnh, có khả năng trụ vững và hoạt động xuất sắc nhưng chỉ mới hoạt động được 3 năm và cũng có những công ty đã hoạt động tới 30 năm. Điều chắc chắn là sẽ thật thú vị và khích lệ khi được trở thành một bộ phận của cái gì đó vẫn còn non trẻ và trong thời kỳ vừa mới bắt đầu. Nhưng cũng có rất nhiều sức mạnh và độ tin cậy khi được trở thành thành viên của một công ty đã hoạt động kinh doanh hàng thập kỷ.

Tôi sẽ rất thận trọng về việc cam kết với bản thân đối với một công ty hiếm khi mở cánh cửa của mình. Tuy nhiên trong trường hợp này cũng có những ngoại lệ: có thể bạn tìm đến một công ty mới; vừa bắt đầu hoạt động kinh doanh, chưa nhận được những giới thiệu của những doanh nghiệp mạnh để xứng đáng nhận được những sự quan tâm chú ý.

Điểm mấu chốt ở đây là phải có sự tận tâm của bạn trong việc: Nhận biết được những gì bạn đang xem xét và những ai bạn đang tham gia kinh doanh cùng.

Đừng để bị lừa bởi những lời nói của mọi người rằng thủ thuật để trở nên giàu có là tham gia vào một công ty hoàn

toàn mới hoặc một công ty đã hoạt động kinh doanh được 5 năm hay một công ty đã hoạt động kinh doanh lên đến 35 năm. Chẳng có gì gọi là "thủ thuật". Chẳng có gì được biết đến với cái tên công thức kỳ diệu. Những gì bạn mong muốn là một công ty biết chính xác đang triển khai làm gì và đưa ra cho bạn những tín hiệu rõ ràng rằng hoạt động kinh doanh của công ty sẽ trụ vững trong dài hạn.

Liệu công ty có một kế hoạch hành động đã được minh chứng rõ ràng không?

John: Các công ty kinh doạnh theo mạng có khả năng mang lại lợi nhuận và đáng tin cậy nhất sẽ khỏng mong chờ bạn tái đầu tư vào mạng lưới. Thay vì thế, họ sẽ đưa ra cho bạn các kế hoạch hành động nhằm giúp bạn tạo ra thành công nối tiếp thành công. Ví dụ, họ sẽ có hướng dẫn về huấn luyện với các hoạt động đưa ra hàng ngày hoặc hàng tuần.

Liệu công ty đó có coi cả các kỹ năng kinh doanh và phát triển cá nhân là một phần chính thức trong cấc chương trình giáo dục và đào tạo của công ty không?

Tôi đã giải thích khá rõ việc tôi đặt quá trình đào tạo và giáo dục mà bạn nhận được ở vị trí số 1 trong trải nghiệm từ lĩnh vực kinh doanh theo mạng của bạn, thậm chí còn quan trọng hơn dòng thu nhập mà bạn đang tạo dựng. Vì thế hãy đảm bảo có quá trình đó.

Đảm bảo chắc chắn công ty của bạn đặt ra một giá trị cao đối với quá trình đào tạo thường xuyên, cả trong kỹ năng kinh

doanh và phát triển tính cách cũng như phát triển cá nhân. Trải qua hàng thập kỷ; những người lãnh đạo trong lĩnh vực kinh doanh này đã nhận thức được rằng công ty phải chi trả để cung cấp cho nhần viên của mình một chế độ thưởng thức thường xuyên các chất liệu giáo dục và truyền cảm hứng tuyệt vời. Trước đây, chất liệu đó thường là sách và băng hình. Trong thế kỷ 21 thì đấylà CD, DVD, hệ thống nội dung podcast, các hội nghị truyền hình trực tuyến và các buổi hội thảo qua mạng - và tất nhiên là sách. Những cuốn sách sẽ không bao giờ thiếu được!

John: Và còn có các sự kiện trực tiếp. Thậm chí trong kỷ nguyên Internet, việc có mặt ở một sự kiện trực tiếp có gì đó rất mạnh mẽ, thứ mà không một phương tiện nào khác có thể thay thế được.

Ngày nay; hoạt động kinh doanh thường ngày của quá trình xây dựng một mạng lưới thông thường được tiến hành qua điện thoại và Internet có tần suất như việc tiến hành gặp mặt trực tiếp. Nhưng bạn sẽ vẫn nhận ra rằng các công ty hoạt động hiệu quả hơn lại tập trung cao vào các sự kiện hàng năm, nửa năm, hàng quý và/hoặc hàng tháng. Vì sao lại như vậy? Bởi vì giá trị về giáo dục, đào tạo và phát triển cá nhân của họ.

Và không chỉ bản thân doanh nghiệp kinh doanh theo mạng sẽ tham gia vào quá trình giáo dục và đào tạo của bạn. Bạn còn có một hệ thống gồm toàn bộ những người ở các cấp - từ người thực tế đã trực tiếp tuyển dụng bạn vào doanh nghiệp

(thường được gọi là "người bảo trợ”) thông qua người bảo trự *của họ* và tất cả chuỗi bảo trợ phía trên (“tuyến trên” của bạn) cho tới tất cả bản thân các lãnh đạo doanh nghiệp - và *tất cả* họ đều quan tâm đến việc chứng kiến bạn phát triển, học hỏi và thành công.

Một trong những thế mạnh của hệ thống kinh doanh theo mạng chính là ở chỗ; mô hình kinh doanh này hình thành để hoàn toàn đối lập với môi trường doanh nghiệp có sự cạnh tranh quyết liệt kiểu “thương trường là chiến trường” nơi mà thậm chí đến người bạn thân nhất cũng có thể trèo lên đầu bạn để tiến lên trên nấc thang quyền lực.

Trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng, kiểu cạnh tranh khốc liệt đó không tồn tại, đơn giản bởi vì thành công của người bảo trợ và tuyến trên phụ thuộc vào thành công của bạn. Những người có lợi từ thành công của bạn đều *mong muốn* bạn phát triển hơn nữa!

Liệu công ty đó có một dây chuyền sản phẩm bền vững, chất lượng và có khả năng tiêu thụ cao mà bạn có thể đặt tâm huyết vào không?

Mặc dù đó không phải là cân nhắc số 1 nhưng sản phẩm mà công ty phục vụ cũng đặc biệt quan trọng. Tại sao vậy? Bởi vì cụm từ: *lời đồn.*

Các công ty kinh doanh theo mạng thường không triển khai nhiều chiến dịch quảng cáo truyền thông đại chúng. Bạn thường không nhìn thấy các tấm bảng quảng cáo hay chương

trình trên TV quảng cáo về những sản phẩm này. Tại sao vậy? Bởi vì họ sử dụng một mô hình quảng bá hoàn toàn khác biệt. Thay vì chi phí tiền cho các chiến dịch quảng cáo đắt đỏ trên các phương tiện truyền thông đại chúng, họ để chi phí quảng cáo vào mọi người như bạn.

John: Sức sống của một mạng lưới phát triển là phương thức truyền miệng - cá nhân mọi người nói với người khác về sản phẩm hoặc dịch vụ của họ cũng như cơ hội họ đã trở thành một phần của mạng lưới.

Chính vì lý do đó; những sản phẩm và dịch vụ thực sự phát huy tốt trong mô hình kinh doanh theo mạng là những sản phẩm, dịch vụ mà mọi người thấy thích thú; những sản phẩm, dịch vụ mang trong đó một cấu chuyện tuyệt vời; những sản phẩm có thành phần hấp dẫn hoặc lịch sử đặc biệt; những sản phẩm, dịch vụ cung cấp cho người sử dụng những lợi ích sức khỏe đặc biệt hoặc những sản phẩm dịch vụ lần đầu tiên xuất hiện - những sản phẩm hoặc dịch vụ mang trong mình một câu chuyện riêng biệt

Đó chính xác là cụm từ: lời đồn.

Bây giờ, xin đừng hiểu sai ý tôi: Tôi không đề cập đến sự cường điệu. Mà tôi nói đến chất lượng và những thuộc tính thực sự. Sản phẩm của bạn phải là một thương vụ thực sự.

Việc đó nói lên rằng điều quan trọng phải ghi nhớ không chỉ có một sản phẩm "tốt nhất". Còn có khả năng cho hàng nghìn sản phẩm và dịch vụ tốt nhất. Về một khía cạnh nào *ảó,* lựa

chọn một sản phẩm tuyệt vời là việc mang tính chủ quan rất cao. Một số người có sở thích mạnh mẽ đối với các sản phẩm chăm sóc da, sản phẩm dinh dưỡng hoặc sản phẩm công nghệ.

Liệu có một thị trường mạnh cho sản phẩm không? Liệu có thứ gì đó sẽ hấp dẫn số lượng lớn mọi người không? Liệu nó có được định giá một cách cạnh tranh hay không?

Bạn có tin tưởng vào giá trị của sản phẩm không và cá nhân bạn sẽ sử dụng nó hay không? Liệu sản phẩm đó có mang theo một câu chuyện hay để kể không? Khi bạn thực sự thấy thú vị với một sản phẩm, bạn chia sẻ điều đó với những người khác thì có rất nhiều khả năng họ cũng sẽ trở nên phấn khích như vậy với sản phẩm đó.

Chương 19

Những gì cần đến

Vậy cần đến những gì để xây dựng thành còng doanh nghiệp kinh doanh theo mạng của riêng bạn? Đầu tiên chúng ta hãy xem xét những thứ *không* cần đến.

Bạn không cần một tấm bằng MBA hay một nền **tảng Kinh doanh mạnh mẽ**

Hãy nhớ đến *khả năng hình thành những bản sao.* Những chiến lược phát huy hiệu quả nhất trong mạng lưới là những chiến lược có *khả năng hình thành những bản sao* tốt nhất. Lĩnh vực kinh doanh theo mạng hình thành nên một mô hình doanh nghiệp ở góc phần tư c mà Henry Ford đã làm được cho ngành công nghiệp ô tỏ: giảm tiến trình sản xuất bộ phận cấu thành thông qua việc đưa ra sản xuất hàng loạt.

John: Một doanh nghiệp kinh doanh theo mạng không phải là một kiệt tác được chế tạo thủ công bởi một đôi bàn tay khéo léo. Mà đó là một bản nhạc giao hưởng về sự đơn giản được hình thành từ hàng trăm nghìn đôi bàn tay.

Bạn không cần phải "siêu về bán hàng"

Một lần nữa, một trong những quan niệm sai lầm lớn nhất mà những người thực tế không tham gia vào lĩnh vực kinh doanh theo mạng thường quan niệm rằng bạn cần phải là một "nhân viên bán hàng bẩm sinh" mới có thể thành công trong lĩnh vực này.

Không có gì đúng hơn sự thật. Thực tế, quan điểm như vậy trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng sẽ làm bạn tổn thương. Tại sao vậy? Bởi vì những mô tip “nhân viên bán hàng giỏi” không thể tự mình hình thành các bản sao.

John: Nên nhớ; đây cơ bản không phải là một doanh nghiệp bán hàng; mà đó là một doanh nghiệp truyền dạy, xây dựng nhóm và lãnh đạo. Công việc của bạn khòng phải là việc bán được nhiều sản phẩm và thậm chí đó cũng không phải là việc truyền dạy cho mọi người cách thức bán được nhiều sản phẩm. Mà đó là việc dẫn dắt; đào tạo và xây dựng cho mọi người. Trước hết đó là phải xây dựng một mạng lưới.

Robert: Bán hàng không phải là điểm mấu chốt mà điểm mấu chốt ở đây là xây dựng mạng lưới.

John: Hoàn toàn chính xác.

Bạn không cần thiết phải bỏ việc!

Thực *tế, không cần* từ bỏ công việc khi bạn khởi đầu doanh nghiệp của mình là việc hoàn toàn phù hợp. Bởi một điều, quá trình xây dựng doanh nghiệp của riêng mình không giống như việc bắt đầu một cồng việc mới; nơi bạn bắt đầu kiếm được khoản séc chi trả lương vào thời điểm bạn làm việc. Sẽ cần phải có thời gian để xây dựng mạng lưới của bạn. Phải đầu tư thời gian cho nó.

John: Và không chỉ vì lý do tài chính. Thậm chí ngay cả khi bạn có thể từ bỏ công việc của mình, rất nhiều thành viên

mới tham gia vào lĩnh vực kinh doanh theo mạng thấy rằng một khi họ tiếp tục làm công việc mình đang có thì việc kết nối với những đồng nghiệp ở chỗ làm có thể đóng vai trò như một nguồn lực để có những đối tác triển vọng hoặc giới thiệu cho những đối tác triển vọng.

Phần lớn những người tham gia lĩnh vực kinh doanh theo mạng tạo dựng các doanh nghiệp của mình bán thời gian. Một cuộc khảo sát về động lực bán hàng quốc gia năm 2008 do Hiệp hội Bán hàng Trực tiếp tiến hành chỉ rõ; trong 8 người tham gia lĩnh vực kinh doanh theo mạng thì chỉ có một người làm việc trên 20 tiếng một tuần về lĩnh vực kinh doanh này.

Bạn không cần phải giàu có hoặc lấy đi khoản *tiền thế chấp thứ hai cho căn nhà của* ***mình***

Hầu hết các doanh nghiệp kinh doanh theo mạng cần dưới 500 đôla cho những chi phí khởi đầu thực tế. Xin đừng nhầm lẫn việc này: Những gì bạn tiết kiệm trong nguồn vốn tiền mặt thì bạn sẽ bù đắp trong giá trị và niềm đam mê thực sự. Khoản đầu tư chủ yếu trong phần lớn các doanh nghiệp tự làm chủ là đầu tư *chính mình* dưới dạng thời gian, sự tập trung và kiên trì. Chứ bạn không cần đến một đống tiền bạc để khởi đầu.

John: Chỉ bởi vì đầu tư Vốn thấp không có nghĩa là khoản đầu tư đó không tồn tại. Đây là một doanh nghiệp và bạn cần phải điều hành nó giống như một doanh nghiệp. Và điều đó

có nghĩa bạn sẽ phải chi trả chi phí hoạt động hàng tháng.

Thông thường; ngân sách hàng tháng của bạn sẽ rất khiêm tốn: khoản cung cấp hàng tháng về làm mẫu sản phẩm và các chi phí cho các công cụ kết nối cũng như là công cụ thuyết trình; chẳng hạn như những công cụ đã được nhắc đến ở trên (CD; DVD; trang mạng...), cũng như các tài liệu phục vụ cho quá trình tiếp tục phát triển doanh nghiệp và phát triển cá nhân.

Vì thế, không; bạn không cần đến một khoản tiền đặt cược lớn để bắt đầu nhưng bạn vẫn cần chi tiền cho một số khoản chi tiêu hàng tháng hợp lý.

Bạn không cần phải xuất sắc về đàm phán hay là một người giỏi tính toán

Bạn thực sự cần phải có một niềm đam mê cháy bỏng và sự quyết tâm cùng với nhiệt huyết mạnh mẽ.

“Bạn phải yêu những gì mình làm” bạn tôi; Donald Trump đã nói như vậy. “Nếu không có nhiệt huyết thì thành cỏng lớn không bao giờ đến. Là một doanh nhân, anh sẽ phải đối mặt với những thời khắc khó khăn nếu anh không có nhiệt huyết với những gì anh đang làm”.

Trên đây là một số thứ không cần đến trong quá trình xây dựng thành công một doanh nghiệp kinh doanh theo mạng. Bây giờ chúng ta hãy xem xét đến những gì cần đến trong quá trình đó.

Cần phải trung thực với bản thân mình

Gầy dựng một doanh nghiệp thuộc góc phần tư c không phải là một nhiệm vụ dễ dàng. Bạn cần phải tự hỏi, "Liệu mình đã có những gì cần đến? Liệu mình đã sẵn sàng thoát ra khỏi vùng trú ngụ an toàn chưa? Có phải mình đã sẵn sàng để được học hỏi cũng như học cách lãnh đạo? Liệu có tồn tại một con người giàu có trong mình; sẵn sàng bước chân ra ngoài không?" Nếu câu trả lời là "có" thì hãy bắt đầu tìm kiếm một công ty kinh doanh theo mạng có chương trình đào tạo hấp dẫn.

John*:* Tôi muốn bổ sung điều này: Hãy chắc chắn bạn đã rõ nơi bạn đang đứng và những gì bạn mong muốn đạt được trong cuộc đời. Cần phải có tầm nhìn về những gì bạn muốn đạt được có vai trò rất quan trọng.

Sau đó, cần phải nhận thức rõ ràng về những kỳ vọng của bạn. Nhận biết rõ về những gì sẽ cần đến liên quan đến thời gian bỏ ra mỗi tuần cũng như tiền *bạc,* các kỹ năng và nguồn lực. Phải biết rõ những hành động nào sẽ cần tiến hành để làm cho doanh nghiệp đó thành công. Đồng thời cũng phải nhận thức rõ về một khung thời gian thực tế.

Trong cuốn sách tôi cùng viết với Donald Trump với tựa đề *Tại sao chúng tôi muốn bạn giàu,* Donald Trump viết:

"Lĩnh vực kinh doanh theo mạng cần đến một tinh thần doanh nhân và điều đó có nghĩa là phải có sự tập trung và kiên trì. Tôi không giới thiệu lĩnh vực kinh doanh theo mạng

cho những ai không có động lực cao."

Donald Trump hoàn toàn đúng.

Cần phải có thái độ đúng đắn

Đối với tôi, việc trở thành một doanh nhân là một quá trình tiếp diễn, một tiến trình mà hiện giờ tôi vẫn ở trong đó. Tôi tin rằng tôi vẫn sẽ là một doanh nhân đang trong quá trình đào tạo cho đến tận cuối đời. Tôi yêu thích kinh doanh và tôi yêu thích việc giải quyết những vấn đề liên quan đến kinh doanh. Đó là tiến trinh mang đến cho tôi cuộc sống mà tôi mong muốn. Vì thế, mặc dù tiến trình đó có thể khó khăn đối với tôi vào một số thời điểm nhưng nó thật đáng giá.

Một suy nghĩ đã giữ cho tôi tiếp tục bước tiếp; ánh sáng của tôi đã lóe lên trong bóng đêm, thậm chí là trong những thời khắc tối tăm nhất. Tôi có một mẩu giấy nhỏ lấy từ hộp bánh ngọt Trung Quốc đính trên đế của chiếc điện thoại bàn trong văn phòng tại công ty sản xuất ví dành cho những người lướt sóng với dòng chữ như thế này:

Bạn luôn luôn có thể từ bỏ. Nhưng tại sao lại bắt đầu vào lúc này?

Có rất nhiều cuộc điện thoại tôi phải giải quyết khiến đem lại cho tôi có đủ lý do để từ bỏ. Tuy nhiên, sau khi cúp điện thoại, tôi lại nhìn thấy những lời lẽ sáng suốt từ hộp bánh và tự nói với bản thân mình, "Mình cũng mong muốn được từ bỏ lắm rồi; nhưng mình sẽ không từ bỏ hôm nay. Ngày mai

mình sẽ thực hiện việc đó.”

Và thứ tốt đẹp là ngày mai đã không bao giờ đến.

Người cha giàu từng nói; nếu làm giàu quá dễ dàng thì mọi người đã trở nên giàu có. Đó là lý do tại sao khi mọi người hỏi tôi đâu là nhân tố số 1 giúp tôi trở nên giàu có, tôi trả lời họ rằng chính là việc tối không muốn bất kỳ ai bảo tôi phải làm việc gì. Tôi rất muốn sự tự do. Tôi không muốn chế độ đảm bảo của cống việc. Tôi muốn tự do về tài chính. Và đó là những gì mà lĩnh vực kinh doanh theo mạng mang đến.

Nếu bạn thích ai đó nói cho bạn biết số tiền bạn có thể kiếm được và khi nào bạn nên đi làm và khi nào cần từ bỏ thì một doanh nghiệp kinh doanh theo mạng không phù hợp với bạn.

Cần đến sự tăng trưởng thực sự

Một doanh nghiệp kinh doanh theo mạng có thể là một doanh nghiệp thuộc góc phần tư C. Nhưng điều đó không nhất thiết *sẽ* là như vậy. Điều đó tùy thuộc vào bạn.

Lĩnh vực kinh doanh theo mạng là phương tiện hoàn hảo cho những người muốn tiến vào thế giới của góc phần tư C. Trong khi khả năng thu nhập của bạn ở góc phần tư L và T thường bị giới hạn ở mức mà *bạn trong vai trò là một cá nhân* có thể mang lại; tại một doanh nghiệp kinh doanh theo mạng bạn có thể kiếm nhiều bằng cả mạng lưới của bạn tạo ra. Điều đó có nghĩa là khi bạn xây dựng được một mạng lưới rất lớn thì bạn có thể kiếm được rất nhiều tiền.

Tuy nhiên, việc đơn giản gia nhập một công ty kinh doanh theo mạng không thể làm cho công ty mới của bạn trở thành một doanh nghiệp thuộc góc phần tư C - cho đến khi nó thực sự có quy mô lớn.

John: Khái niệm kỹ thuật của một "doanh nghiệp lớn" là một doanh nghiệp có trên 500 nhân viên. Hơn nữa, 500 người này thường được gọi là "người làm công" nhưng điểm mấu chốt ở đây là số lượng người của doanh nghiệp đó. Khi bạn xây dựng một mạng lưới có trên 500 đại diện độc lập thì đó là lúc bạn đã hoàn toàn thỏa mãn khái niệm về một doanh nghiệp *lớn* hay thuộc góc phần tư c. Và một hệ thống doanh nghiệp kinh doanh theo mạng được thiết kế để mở rộng với quy mô trên 500 người. Có nhiều cơ cấu tổ chức mạng lưới của một cá nhân đã phát triển đến vài nghìn hoặc thậm chí hàng chục nghìn người và không có gì khác thường khi chứng kiến các tổ chức mạng lưới có *hàng trăm* nghìn người.

Những thành viên mới tham gia lĩnh vực kinh doanh theo mạng thường mắc sai lầm khi coi thu nhập từ mạng lưới mới của họ như "đồng tiền miễn phí" - thu nhập đã khấu trừ thuế từ những ngày đầu tiên. Nhưng khi bạn chỉ có 5,10, 50 hoặc thậm chí 100 hay 200 người trong mạng lưới thì doanh nghiệp mới của bạn vẫn còn đang trong giai đoạn hình thành. Nó vẫn chưa được coi là một doanh nghiệp *lớn.*

Khi mạng lưới của bạn phát triển vượt trên 500 người và nó chạm đến quy mô hàng nghìn thì bạn đã thực sự có một doanh nghiệp nằm trong góc phần tư c đang tạo ra nguồn thu

nhập thụ động. Nó không chỉ là một mạng lưới có khả năng trụ vững mà còn là một tài sản tạo ra thu nhập.

Nhưng điều này có nghĩa là quãng thời gian từ khi bạn gia nhập công ty cho đến thời điểm đạt đến quy mô của doanh nghiệp có trên 500 người thì vẫn là giai đoạn hình thành; thời điểm đặt nền tảng của bạn. Hãy đặt triển vọng vào đó. Tiếp tục theo sát mục tiêu thực sự: tạo dựng sự giàu có.

Cần đến thòi gian

Nếu bạn có ý tưởng rằng bạn có thể khởi đầu một doanh nghiệp kinh doanh theo mạng và mong chờ việc bắt đầu kiếm được tiền ngay thì bạn vẫn đang tư duy giống như những người sống trong các góc phần tư L và T. Thực tế, chính những người thuộc góc phần tư L và T là những người thường xuyên đâm đầu vào những kế hoạch làm giàu nhanh và có những mưu toan trong cuộc sống.

John: Không có thứ gì tồn tại đại loại như một phương pháp làm giàu nhanh chóng trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng. Trong khi hoạt động của mô hình doanh nghiệp này rất đơn giản nhưng chúng cần đến thời gian và nỗ lực; nền tảng của nguồn thu nhập thụ động.

Hiệp hội Bán hàng Trực tiếp cho biết, trung bình cứ 10 cuộc liên lạc thì có một cuộc nói "đồng ý" đối với cơ hội. Tuy nhiên, con số đó cho thấy sự cải thiện với những người chủ doanh nghiệp có kinh nghiệm. Nên nhớ; con số này chỉ có ý nghĩa về mặt số lượng. Có thể bạn không thấy đúng với tỉ lệ

trung bình trong 10 cuộc liên lạc thì bạn sẽ thấy đúng với con số lớn hơn, 100.

Trong những năm qua cũng có một số người đã thúc đẩy doanh nghiệp kinh doanh theo mạng như là một loại hình của "con đường nhanh chóng" trong việc kiếm tiền. Tất nhiên, điều này hoàn toàn vô nghĩa. Những người tham gia lĩnh vực kinh doanh theo mạng, những con người đã phát triển được kỹ năng lãnh đạo của họ, gây dựng các doanh nghiệp và phát triển được sự giàu có thực sự phải trải qua những năm tháng dài, vất vả thực hiện.

Vì thế đừng có biến mình thành trò hề khi bạn nghe bất kỳ ai cố gắng nói với bạn rằng bạn nên tìm kiếm những kết quả nhanh chóng. Đây không phải là trò lừa bịp hay cuộc chơi lén lút may rủi chỉ trong 6 tháng trời: Đây là một doanh nghiệp thực sự. Đây là *cuộc đời bạn* mà chúng ta đang nói đến ở đây.

Trong thế giới kinh doanh thực tế, nếu bạn không thể khởi đầu công việc kinh doanh trong vòng 3 đến 6 tháng thì bạn sẽ bị sa thải. Tập đoàn Xerox có phần rộng rãi hơn: Họ đã cho tôi một năm để học hỏi và một năm thử thách. Nếu tôi đã không có quãng thời gian hai năm này, tôi đã bị sa thải từ lâu rồi.

Tình huống của bạn thì hoàn toàn khác: Công ty kinh doanh theo mạng của bạn sẽ không sa thải bạn - vì thế đừng tự sa thải bản thân mình. Đừng chỉ đầu tư một vài tháng hoặc nỗ

lực một năm rồi kết luận, "Ô, tôi chắc rằng việc đó không thể triển khai được". Hãy cho nó thời gian cần thiết.

Robert: John, khi tôi nói với mọi người, "Hãy đầu tư thời gian cho lĩnh vực đó", tôi luôn nhận được câu hỏi "Ok - vậy thì cần đến bao nhiêu thời gian?" Anh trả lời câu hỏi đó như thế nào?

John: Câu trả lời của tôi là 5 năm.

Robert: Đó chính xác cũng là câu trả lời tôi đã đưa ra! Thực tế, nó cũng tương tự như việc gây dựng bất kỷ một doanh nghiệp nào - Tôi gọi đó là "kế hoạch 5 năm của tôi".

Kế hoạch 5 năm

Nếu bạn thực sự nghiêm túc với kế hoạch khởi đầu chuyến hành trình; theo tôi các bạn nên dành tối thiểu 5 năm để học hỏi; phát triển, thay đổi những giá trị cốt lõi của bạn và gặp gỡ những người bạn mới. Tại sao vậy? *Bởi vì đó là thực tế.*

Phải mất nhiều năm Howard Schultz mới tạo dựng được Starbucks, Ray Kroc mới xây dựng được McDonald S và Micheál Dell mới tạo dựng được hãng máy tính Dell. Phải có thời gian mới xây dựng được các công ty lớn và trở thành những nhà lãnh đạo doanh nghiệp tuyệt vời. Tôi phải mất nhiều năm mới xây dựng được doanh nghiệp thuộc góc phần tư **C** của riêng mình. Và bạn cũng sẽ phải mất nhiều năm mới xây dựng được doanh nghiệp kinh doanh theo mạng của mình. Tại sao nên có sự khác biệt?

Phần lớn mọi người không nghĩ đến con số hàng năm; được đào tạo thông qua quảng cáo và những giá trị dựa vào đồng lương của góc phần tư *L,* họ nghĩ ngay đến sự hài lòng trước mắt. Liệu có bất kỳ sự cân nhắc nào xem xét rằng lại có nhiều người; khi họ bắt đầu nghĩ đến việc đặt chân vào thế giới góc phần tư c lại dễ có tư tưởng "làm giàu nhanh"?

"Tôi đã tham gia cách đây một tuần. Vậy khi nào thì tôi bắt đầu kiếm được khoản tiền lớn đây?".

Làm giàu nhanh là một phép nghịch hợp. Một mối quan hệ giàu có không xảy ra một cách nhanh chóng; một tiểu thuyết nổi tiếng chưa bao giờ được viết trong một đêm. Theo định nghĩa, tạo dựng sự giàu có cần phải có thời gian và điều này cũng hoàn toàn đúng với sự giàu có về tài chính cũng như bất kể loại hình nào khác. Đây là lý do tại sao lại có rất ít người ở trong góc phần tư c. Hầu hết mọi người đều muốn tiền nhưng lại không sẵn sàng đầu tư thời gian.

10.000 giờ: Hãy làm phép tính. Nếu bạn làm việc 8 tiếng một ngày, 5 ngày một tuần, bạn sẽ đạt được dấu mốc 10.000 giờ sau 5 năm nỗ lực làm việc toàn thời gian.

Trong cuốn sách của mình với tựa để *Outliers: The Story of Successf* Malcolm Gladwell giải thích rang; để đạt được kết quả nổi bật trong bất kỳ lĩnh vực nào, cần phải có 10.000 giờ làm việc cật lực. Khi còn là học sinh trung học. Bill Gates đã bỏ ra 10.000 giờ để lập trình. Khi vẫn còn là một ban nhạc Anh chưa được biết đến, nhóm Beatles đã phải hát ở một câu

lạc bộ tại Hamburg 7 tiếng một ngày, 7 ngày một tuần - và phải bỏ ra gần 10.000 giờ.

"Những gì thực sự thú vị về quy luật 10.000 giờ ở chỗ ” Gladwell nói, “nó thực tế được áp dụng ở khắp mọi lĩnh vực. Bạn không thể trở thành nhà vô địch cờ vua nếu không dành 10.000 giờ để thực hành. Thần đồng tennis, người bắt đầu chơi môn thể thao này lúc lên 6 và đang chơi ở giải Wimbledon lúc *16*, 17 tuổi như Boris Becker. Nhạc sĩ cổ điển, người bắt đầu chơi violin lúc lên 4 hiện đang trình diễn tại nhà hát Carnegie Hall ở độ tuổi 15 hoặc như vậy.”

10.000 giờ: Hãy làm phép tính. Nếu bạn làm việc 8 tiếng một ngày, 5 ngày một tuần, bạn sẽ đạt được dấu mốc 10.000 giờ sau 5 *năm* nỗ lực làm việc toàn thời gian.

Rất may cho bạn, làm chủ lĩnh vực kinh doanh theo mạng không giống như việc trở thành một kiện tướng cờ vua. Bạn không cần phải trở thành Boris Becker, Beatles hay Bill Gates. Bạn không cần phải trở thành người giỏi nhất trên thế giới - nhưng bạn phải thành thạo các kỹ năng kinh doanh. Bạn không cần phải có 5 năm làm việc toàn thời gian, 40 tiếng một tuần. Nhưng để học hỏi và thành thạo những gì cần đến để xây dựng một mạng lưới rộng khắp với nguồn thu nhập thụ động; hãy tự giúp bản thân mình và cho bản thân bạn đủ quãng thời gian cần thiết.

Nhưng dù sao tôi *vẫn* sử dụng kế hoạch 5 năm này.

Khi tôi quyết định học hỏi điều gì mới - ví dụ, đầu tư vào bất

động sản - tôi vẫn tự cho phép mình 5 năm để học hỏi tiến trình. Khi tôi muốn học cách thức đầu tư vào cổ phiếu, tôi lại cho mình 5 năm để học hỏi. Rất nhiều người đầu tư một lần, thua lỗ vài đôla và sau đó từ bỏ. Họ từ bỏ sau sai lầm đầu tiên của mình, đó là lý do tại sao họ thất bại trong học hỏi. Nhưng thất bại là một phần của tiến trình chiến thắng, Chỉ có những kẻ thất bại mới nghĩ rằng những người chiến thắng không bao giờ thất bại, chỉ có những người đó mới cho rằng cần phải tránh thất bại bằng mọi giá. Thất bại là những cơ hội vô giá để học hỏi được những bài học quan trọng.

Ngày nay, tôi vẫn tự cho mình 5 năm để mắc càng nhiều sai lầm càng tốt. Tôi làm vậy bởi vì tôi biết rằng mình càng mắc nhiều sai lầm và học hỏi được từ những sai lầm đó thì tôi càng trở nên thông minh hơn. Nếu trong quãng thời gian 5 năm đó tôi không hề mắc một sai lầm nào thì tôi chẳng hề thông minh hơn so với thời điểm cách đây 5 năm - mà chỉ già đi 5 tuổi thôi.

Cũng cần phải cho bản thân bạn thời gian để từ bỏ

Cũng như việc học hỏi bạn sẽ thực hiện trong lĩnh vực kinh doanh này, cơ hội rất tốt khi còn có nhiều việc từ bỏ cần phải thực hiện.

Một lý do mà nhiều người gắn chặt với góc phần tư L và T là họ bắt đầu cảm thấy thoải mái ở đó. Đó không phải là vì các góc phần tư này vốn đã trở nên thoải mái hơn. Rốt cục thì bạn đang bị đánh thuế ở mức muốn phát điên, thời gian

không bao giờ là của riêng bạn, bạn thường bị buộc phải làm việc với những người bạn không thích... ở rất nhiều khía cạnh thì những góc phần tư này thực sự rất *không thoải mái.* Nhưng mọi người lại bắt đầu cảm thấy thoải mái ở đó bởi vì họ đã dành hàng năm để học hỏi cách thức có mặt ở đó; và đó là những gì họ biết.

Tất cả những điều đó sẽ thay đổi khi bạn bước vào thế giới kinh doanh theo mạng. Kinh nghiệm làm việc có được từ quãng thời gian làm công theo truyền thống hoặc tự làm việc cho mình lại thường không mấy hữu ích đối với lĩnh vực kinh doanh theo mạng. Giờ giấc làm việc cố định; lương bổng được ấn định tính theo thời gian làm việc, cơ cấu phải có đội ngũ lãnh đạo và quản lý, phạm vi công việc được xác định một cách bó hẹp; nhóm khách hàng đã được xác định một cách rõ ràng, phạm vi công việc đã được xác định rõ và nhà máy thực tế - rất nhiều những cạm bẫy trong môi trường làm việc bình thường đơn giản không tồn tại trong doanh nghiệp kinh doanh theo mạng.

Nếu bạn làm việc trong lĩnh vực bán hàng truyền thống; như chúng tôi đã nói đến từ trước, thực tế bạn sẽ muốn từ bỏ những kỹ năng này để tiến đến một mức độ tốt hơn, bởi vì trong kinh doanh theo mạng; những gì bạn có thể làm không nói lên điều gì mà đó là những gì bạn có thể làm *và hình thành* những *bản sao.*

Nếu bạn có kinh nghiệm quản lý những người làm công thì bạn cũng sẽ cần phải từ bỏ những kỹ năng đó - bởi vì trong

lĩnh vực kinh doanh theo mạng, bạn không tuyển dụng; sa thải hay nói mọi người phải làm những gì. Đó là một động lực hoàn toàn mới, doanh nghiệp của thế kỷ 21, và để vượt trội ở đó, bạn sẽ cần phải từ bỏ lại một số thói quen củ ở phía sau.

Hãy dành thời gian để từ bỏ cũng như để học hỏi. Đối với một số người, phần khó khăn nhất trong việc chuyển từ góc phần tư bên trái sang các góc phần tư bên phải của Kim tứ đồ là cần phải từ bỏ quan điểm vốn thuộc về các góc phần tư L và T. Một khi bạn từ bỏ những gì bạn đã học hỏi thì sự thay đổi sẽ diễn ra một cách nhanh hơn và dễ dàng hơn nhiều.

Tất cả đều dẫn đến việc phải hành động

Bạn có thể hoạch định tất cả những gì bạn mong muốn, nghiên cứu tất cả những gì bạn muốn và học hỏi tất cả những gì bạn muốn nhưng chỉ có những người biết hành động mới giành thắng lợi trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng - hôm nay, ngày mai và mọi ngày.

Chương 20

Sống cuộc đời có ý nghĩa

Những gì khiến bạn trở nên giàu có? Hầu hết mọi người trả lời rằng; "Tất nhiên là tiền bạc!" Và họ hoàn toàn sai lầm. Có tiền không thể làm cho bạn trở nên giàu *có,* bởi vì bạn có thể luôn bị mất tiền. Sở hữu bất động sản cũng không làm cho bạn trở nên giàu có thực sự; bởi vì (như chúng ta đã được chứng kiến một cách đầy kịch tính trong những năm qua) bất động sản cũng có thể luôn bị mất giá trị.

Vậy những gì khiến bạn trở nên giàu có? *Đó chính là kiến thức.*

Bài học vàng của tôi

Khi tôi còn là một gã thanh niên trẻ, thậm chí trước khi tôi bắt đầu đầu tư vào lĩnh vực bất động sản, khoản đầu tư đầu tiên của tôi là vàng. "Chỉ có vàng mới là đồng tiền thực sự" tôi suy luận. "Mình làm sao có thể sai được?" Tôi bắt đầu mua vàng miếng năm 1972 khi giá vào khoảng 85 đôla một ounce. Lúc đó tôi 25 tuổi đầu. Đến khi tôi 32 tuổi, vàng đã tiệm cận đến mức giá 800 đôla một ounce và đồng tiền của tôi đã tăng lên gần *gấp 10 lần.* Ôi chà!

Bốc đồng nổi lên và sự tham lam đã lấn át khả năng thận trọng. Có tin đồn rằng giá vàng sẽ chạm mốc 2.500 đôla một ounce. Các nhà đầu tư bắt đầu đổ xô vào vàng, thậm chí có những nhà đầu tư trước đó chưa hề mua vàng. Tôi có thể bán

số vàng miếng của mình để thu được khoản lời kha khá nhưng tôi quyết giữ lại với hy vọng giá vàng sẽ lên cao hơn. Khoảng 1 năm sau, vàng lại sụt giá xuống dưới 500 đôla một ounce, cuối cùng tôi cũng bán nốt miếng vàng cuối của mình. Tôi chứng kiến vàng ngày càng xuống giá thấp hơn cho tận đến năm 1996 khi giá vàng chạm đáy ở mức 275 đôla một ounce.

Không phải bất đông sản, vàng, cổ phiếu, công việc cần mẫn hoặc tiền bạc làm cho bạn trở nên giàu có; chính những gì bạn biết về bất động sản, vàng, cổ phiếu, công việc cần mẫn và tiền bạc mới có thể làm bạn giàu có. Cuối cùng, chính sự thông minh về tài chính mới làm bạn trở nên giàu có.

Tôi không kiếm được nhiều tiền với vàng nhưng vàng đã dạy cho tôi một bài học vô giá về tiền bạc. Tôi đã nhận thấy thực ra tôi cũng có thể *bị mất* tiền khi đầu tư vào "đồng tiền thực sự". Tôi nhận ra rằng không phải tài sản hữu hình mới có giá trị. Mà rốt cục chính thông tin liên quan đến tài sản mới làm cho một người trở nên giàu có hoặc nghèo khó.

Không phải bất động sản, vàng, cổ phiếu, công việc cần mẫn hoặc tiền bạc làm cho bạn trở nên giàu có; chính những gì bạn biết về bất động sản, vàng; cổ phiếu, công việc cần mẫn và tiền bạc mới có thể làm bạn giàu có. Cuối cùng; chính *sự thông minh về tài chính* mới làm bạn trở nên giàu có.

Sự thông minh về tài chính có rất ít hoặc hầu như không liên

quan đến sự thông minh trí tuệ. Bạn có thể là một thiên tài khi xét về mặt thông minh trí tuệ nhưng lại là một kẻ khờ khi xét sự thông minh tài chính.

1. Biết cách thức kiếm được nhiều tiền hơn

Bạn càng kiếm được nhiều tiền thì sự thông minh về tài chính của bạn càng cao. Người nào đó kiếm được 1 triệu đôla một năm có chỉ số thông minh về tài chính cao hơn người chỉ kiếm được 30.000 đôla một năm.

2. Biết cách thức bảo vệ đồng tiền của mình

Thế giới bên ngoài luôn có xu hướng lấy tiền ra khỏi túi của bạn và không chỉ có một ông trùm lừa đảo Bernie Madoff. Một trong những kẻ lớn nhất săn nguồn tài chính của bạn chính là chính phủ, kẻ lấy tiền của bạn *một cách* hợp pháp.

Hãy lấy hai người đều có cùng mức thu nhập 1 triệu đôla một năm làm ví dụ. Nếu một người chỉ phải trả mức thuế 20% trong khi người kia phải đóng 35% thuế thì chắc chắn người đầu tiên có chỉ số thông minh tài chính cao hơn.

3. Biết cách thức quản lý số tiền của bạn

Rất nhiều người thất bại trong việc giữ được phần lớn trong tổng số tiền họ kiếm được, đơn giản bởi vì họ quản lý giống như một người nghèo chứ không phải như một người giàu có. Quản lý tiền của bạn cũng phải cần đến sự thông minh về tài chính.

Lấy hai người làm ví dụ: Người A kiếm được 120.000 đôla một năm và người B chỉ kiếm được 60.000 đôla một năm. Vậy ai là người thông minh về tài chính hơn, có phải người A không? Đừng vội hấp tấp nhận xét như vậy. Chúng ta hãy xem, người A lại có mức chi tiêu đến 120.000 đôla một năm và đến cuối năm anh ta không lại hoàn không. Người B, chỉ kiếm được 60.000 đôla nhưng anh ta quản lý tiền một cách chặt chẽ và có thể sống tốt ở mức 50.000 đôla, còn 10.000 đôla đem đi đầu tư. Vậy ai là người có kết cục tốt đẹp hơn?

Nếu bạn không có những kỹ năng quản lý tiền bạc tốt thì có cả đống tiền bạc trên thế giới cũng không thể cứu nổi bạn. Nếu bạn quản lý tiền một cách thông minh và học hỏi về các góc phần tư C và Đ thì bạn sẽ ở trên con đường đạt được gia tài lớn của cá nhân và quan trọng nhất là sự tự do.

Có thể sống tốt và vẫn đầu tư *cho dù bạn kiếm được tiền nhiều hay ít* cũng cần đến một mức độ cao về thông minh tài chính. Có được sự thặng dư là thứ mà bạn phải chủ động quản lý để hướng tới.

4. Biết cách thức thúc đẩy đồng tiền của bạn

Sau khi bạn quản lý đồng tiền có sự thặng dư thì thách thức tài chính tiếp theo là phải thúc đẩy số tiền thặng dư đó. Tỉ lệ hoàn vốn đầu tư là một công cụ nữa để đánh giá thông minh về tài chính. Người kiếm được tỉ lệ lợi nhuận 50% trên số tiền của mình có chỉ số thông minh tài chính cao hơn người chỉ kiếm được 5%. Và người có 50% số tiền lợi nhuận không

phải đóng thuế có chỉ số thông minh tài chính cao hơn nhiều so với người chỉ kiếm được 5% lợi nhuận nhưng lại phải đóng thuế 35% trong số 5% lợi nhuận đó!

Nếu có lời thì phần lớn mọi người thực hiện tiết kiệm khoản thặng dư tài chính của họ thông qua việc gửi vào ngân hàng hoặc đưa vào danh mục đầu tư quỹ tương hỗ với *hy* vọng việc này sẽ thúc đẩy số tiền của họ sinh lời. Nhưng còn có nhiều biện pháp hiệu quả để thúc đẩy đồng tiền của bạn hơn là việc tiết kiệm và đầu tư vào các quỹ tương hỗ. Những việc như vậy không cần nhiều đến thông minh về tài chính: Bạn có thể huấn luyện một con khỉ để tiết kiệm tiền và đầu tư vào các quỹ tương hỗ - đây là lý do giải thích chính xác tại sao tỉ lệ hoàn vốn trên những công cụ đầu tư này trong suốt các thời kỳ lại đáng thương đến vậy.

5. *Một cuộc sống tuyệt vời*

Mục đích của doanh nghiệp kinh doanh theo mạng của bạn không phải đơn giản là kiếm tiền mà còn mang lại cho bạn những kỹ năng và sự thông minh về tài chính; vì thế bạn sẽ sử dụng khoản tiền bổ sung đó để tạo dựng sự giàu có thực sự.

Nhưng thậm chí đó vẫn không phải là mục đích cuối cùng. Mục đích cuối cùng của việc tạo dựng sự giàu có là để bạn có thể sống một cuộc sống tuyệt vời.

Từ những quan sát của tôi về rất nhiều người ở nhiều hoàn cảnh khác nhau, tôi có thể nói rằng có ba cách sống. Ba cách này do ba loại cảm xúc khác nhau chi phối và cũng liên hệ chặt chẽ với ba trạng thái khác nhau về tài chính và cảm xúc.

SỐNG TRONG SỢ HÃI

Tôi biết cảm giác khánh kiệt nó như thế nào. Tôi đã kể với các bạn năm 1985; năm tồi tệ nhất trên nhiều phương diện của cuộc đời tôi như thế nào, tôi và Kim rơi vào tình cảnh cực kỳ khó khăn về tài chính đến nỗi chúng tối thực sự là những kẻ vô gia cư và phải sống trong chiếc xe Toyota đã cũ và xuống cấp của chúng tôi. Cảm giác sợ hãi trong quãng thời gian này thật là đờ đẫn, nó mãnh liệt đến mức làm cho cơ thể chúng tôi hầu như bị tê liệt.

Tôi biết rõ cái cảm giác này: nó giống cảm giác khi tôi còn là một đứa trẻ, lớn lên trong một gia đình luôn ở trong tình trạng khánh kiệt. Bóng mây đen “thiếu tiền” luôn treo lơ lửng trên đầu gia đình chúng tôi trong suốt quãng thời thơ ấu. Không đủ tiền để sinh sống là một trải nghiệm kinh khủng và nó làm tổn thương đến nhiều phương diện chứ không chỉ dừng lại ở mặt tài chính. Nó làm xói mòn sự tự tin và sự tự nhận thức về giá trị của bản thân đồng thời nó phá hủy mọi khía cạnh trong cuộc sống của bạn.

SỐNG TRONG GIẬN DỮ VÀ CHÁN NẢN

Cách sống thứ hai là sống trong cảm xúc giận dữ hay chán nản từ việc phải dậy sớm và đi làm việc hàng ngày, đặc biệt

là khi bạn thích làm một điều gì đó hơn. Một người sống với cảm giác này có thể là người có công việc tốt và mức lương cao nhưng không thể ngừng làm việc. Đó là khi sự chán nản xuất hiện. Họ biết nếu họ ngừng thì thế giới mà họ đang sống sẽ sụp đổ.

Những người này thường nói, "Tôi không thể từ bỏ công việc. Nếu tôi bỏ việc, ngân hàng sẽ đến và lấy đi tất cả mọi thứ." "Tôi không thể đợi đến kỳ nghỉ tiếp theo của mình" hoặc "Chỉ còn 10 năm nữa là đến thời gian nghỉ hưu rồi".

SỐNG TRONG NIỀM VUI, SỰ BÌNH YÊN VÀ THỎA MÃN

Cách thứ ba là cuộc sống bình yên trong tâm hồn khi biết rằng cho dù bạn có làm việc hay không thì vẫn có nhiều tiền đổ về với bạn. Đây là cảm giác mà tôi và Kim đã trải qua từ năm 1994 đến nay khi chúng tôi bán doanh nghiệp của mình và quyết định nghỉ hưu. Khi đó Kim 37, còn tôi 47. Hiện nay, rất nhiều năm sau, chúng tôi vẫn đang làm việc, thực tế là chúng tôi làm việc *chăm chỉ.* Tại sao vậy? Bởi vì chúng tôi thích công việc chúng tôi đang làm.

Cảm giác không phải làm việc nhưng biết chắc rằng cho dù chúng tôi có làm gì đi nữa thì tiền vẫn đổ về nhiều hơn là một cảm giác cực kỳ tự do và phấn khích cho phép chúng tôi có thể làm những gì mình thực sự yêu thích.

Chúng tôi dành thời gian cho nhau, và cho dù chúng tôi chơi golf, đi du lịch vòng quanh thế giới hay dành nhiều thời gian trong phòng họp của công ty thì đối với chúng tôi đó đều là

cuộc dạo chơi và tất cả đều là mơ ước. Đó là cuộc sống của chúng tôi, đúng như những gì chúng tôi luôn mong muốn và chúng tôi quý trọng từng khoảnh khắc trong cuộc đời này.

Kiến, Châu chấu và Con người

Trong phần đầu của cuốn sách này, tôi đã nhắc đến câu chuyện ngụ ngôn về kiến và châu chấu. Tất cả chúng ta đều lớn lên với ý nghĩ rằng có hai cách để sống: Bạn có thể sống giống như bầy kiến tốt bụng; khiêm tốn, chăm chỉ; tiết kiệm và dành dụm từng mảnh nhỏ cho tương lai hoặc giống như lũ châu chấu vô trách nhiệm, sống phóng túng; suốt ngày nhảy nhót và lãng phí thời gian mà không nghĩ đến tương lai.

Xét theo một số khía cạnh thì hình ảnh cho chúng ta nhiều cái hại hơn là cái lợi. Chắc chắn, việc phát huy trách nhiệm, biết tiết kiệm và chuẩn bị sẵn sàng cho tương lai là rất tốt. Nhưng hãy nhìn xem cuộc sống của bầy kiến! Liệu bạn có thực sự muốn là một thành viên trong một bầy kiến khổng lồ, ngày qua ngày đẩy từng chút từng chút một; trong suốt quãng đời còn lại của mình?

Hãy đối diện: chúng ta không phải là bầy kiến cũng chẳng phải là lũ châu chấu; chúng ta là *con người.* Liệu có bất hợp lý khi mong chờ rằng chúng ta nên sống cuộc sống đầy đủ mà con người chúng ta có khả năng sống không?

Nếu bạn nắm bắt được những giá trị cơ bản của sự giàu có; nếu bạn quản lý được đồng tiền, thời gian và sự quan tâm của mình với trí thông minh; nếu bạn tạo ra những ước mơ lớn

và có khả năng táo bạo theo đuổi chúng thì khi đó bạn *có thể* sống một cuộc sống với thành công không mong đợi trong những thời khắc bình thường.

Chương 21

Doanh nghiệp của thế kỷ 21

Một lý do khiến tôi dành sự ngưỡng mộ lớn đối với lĩnh vực kinh doanh theo mạng ở chỗ, đây chính là lĩnh vực đem lại cơ hội công bằng thực sự. Kinh doanh theo mạng bao trùm một mạng lưới rất rộng khắp. Khi bạn xem xét kỹ số lượng hơn 60 triệu người trên thế giới tham gia vào lĩnh vực này, bạn sẽ thấy những con người từ mọi dân tộc và tôn giáo; từ mọi lứa tuổi và từ mọi mức độ xuất thân, kinh nghiệm và kỹ năng.

Điều này cũng làm cho kinh doanh theo mạng trở thành lĩnh vực kinh doanh của tương lai. Trong thế kỷ 21, chúng ta đang nhận ra rằng; như tôi đã để cập ở trên thì sự giàu có mà từ trước đến nay chưa bao giờ có được không phải là trò chơi được ăn cả ngã về không. Đó không phải là vấn đề một số chúng ta thành công thông qua việc ngăn cản người khác ở lại. Tương lai của sự giàu có thực sự nằm ở những cách thức tiên phong triển khai công việc kinh doanh nhằm thúc đẩy sự giàu có về tài chính của nhân loại.

Đây là những giá trị kinh doanh của chính bản thân tôi và lĩnh vực kinh doanh theo mạng chia sẻ những giá trị này. Và việc đấu tranh cho những giá trị này không chỉ *cảm thấy* tốt - mà còn là *công việc kinh doanh hiệu quả.*

Tạo dựng sự giàu có một cách dân chủ

Một trong những lý do chính tôi đặt rất nhiều tâm huyết vào việc ủng hộ và thúc đẩy lĩnh vực kinh doanh theo mạng đơn giản là: Các hệ thống của lĩnh vực này có sự công bằng hơn bất kỳ hệ thống tạo dựng sự giàu có nào xuất hiện trước đó.

Hệ thống kinh doanh theo mạng được thành lập để tạo khả năng cho bất kỳ ai có thể cùng nhau chia sẻ trong sự giàu có. Đây là một phương thức rất dân chủ trong việc tạo dựng sự giàu có. Hệ thống này mở cánh cửa với bất ky ai có động lực, sự quyết tâm và kiên trì. Hệ thống này thực sự không quan tâm đến việc hiện tại bạn đang kiếm được bao nhiêu tiền, không cần biết bạn thuộc dân tộc hay giới tính nào, cho dù bạn có ưa nhìn hay không, cha mẹ bạn là ai hoặc bạn nổi tiếng đến mức nào. Hầu hết các công ty kinh doanh theo mạng chủ yếu quan tâm đến việc bạn đã sẵn sàng ở mức độ nào để học hỏi; để thay đổi và để phát triển, và xem bạn có kiên trì gắn bó với lĩnh vực kinh doanh hay không trong khi bạn học hỏi để trở thành một người chủ doanh nghiệp.

Kinh doanh theo mạng còn có nhiều đóng góp hơn việc chỉ là một ý tưởng tốt; xét trên nhiều khía cạnh thì đó là mô hình doanh nghiệp của thế kỷ 21. Tại sao vậy? Bởi vì cuối cùng thế giới cũng đang bắt đầu thức tỉnh trước thực tế là Kỷ nguyên Công nghiệp đã qua.

Đối với một thế giới ngày càng ít sự đảm bảo cũ thì lĩnh vực kinh doanh theo mạng đang nổi lên như một đầu tàu mới thúc

đẩy những thành tựu và sự đảm bảo cho cá nhân. Kinh doanh theo mạng mang đến cho hàng triệu người trên thế giới cơ hội kiểm soát cuộc đời và tương lai tài chính của mình. Đó là lý do tại sao, thậm chí ngay cả những nhà tư tưởng của Cựu Thế giới vẫn khăng khăng khỏng nhìn nhận lĩnh vực kinh doanh theo mạng thì nó vẫn tiếp tục phát triển.

Trong những năm tới, tôi tin rằng mình sẽ được chứng kiến một sự bùng nổ về sự phổ biến, khả năng xâm nhập; tính hiện hữu và sự lớn mạnh của các công ty kinh doạnh theo mạng hàng đầu.

Trong những phần trước tôi đã đề cập đến cách thức Thomas Edison trở nên giàu *có,* không phải thông qua việc làm cho bóng đèn hoạt động tốt hơn mà thông qua việc tạo ra mạng lưới hỗ trợ cho bóng đèn điện. Edison có một công nhân trẻ tên là Henry, người đã thực hiện được một số việc tương tự như các phát minh mới khác nhưng vào thời điểm đó thì những việc đó có vẻ không được ứng dụng vào thực tế.

Xét theo bản chất và mô hình của kinh doanh theo mạng thì đây là một hệ thống tạo dựng sự giàu có mang lính công bằng, dân chủ và có trách nhiệm xã hội rất nổi bật.

Giống như Edison với bóng đèn, chàng thanh niên trẻ Henry Ford không phát minh ra xe hơi nhưng đã có những cải tiến làm thay đổi vận mệnh của phát minh mãi mãi cùng với số phận của hàng triệu con người. Đầu thế kỷ *20,* xe hơi được nhln nhận với ánh mắt tò mò và được coi là đồ chơi của người

giàu. Và trong thực tế; giá thành của chúng cực kỳ đắt đỏ chỉ có người giàu mới có khả năng sở hữu một chiếc xe hơi. Ý tưởng cải tiến của Ford đã làm cho xe hơi trở nên thông dụng với *mọi người.*

Thông qua việc giảm chi phí sản xuất và áp dụng dây chuyền lắp ráp để sản xuất ra hàng loạt những chiếc xe hơi không đắt đỏ nhưng lại có tiêu chuẩn hóa cao. Ford đã trở thành nhà sản xuất xe hơi lớn nhất trên thế giới. Ông không chỉ biến xe hơi thành sản phẩm cho mọi người tiếp cận mà ông còn trả lương cao nhất trong ngành công nghiệp ô tô và thậm chi còn đưa ra các kế hoạch chia sẻ lợi nhuận, hàng năm tái phân bổ trên 30 triệu đôla cho đội ngũ công nhân của mình - và vào thời điểm đầu những năm 1990 thì 30 triệu đôla còn có giá trị nhiều hơn so với ngày nay.

Trong sứ mệnh của mình Ford tuyên bố phải "dân chủ hóa ngành công nghiệp ô tô" và trong sự nghiệp theo đuổi sứ mệnh đó, ông đã làm cho mình trở thành một con hgười giàu có.

Kinh doanh theo mạng là một cuộc cách mạng về kinh doanh: Lần đầu tiên trong lịch sử; bất cứ ai và mọi người đều có khả năng cùng nhau chia sẻ sự giàu có*I* mà đến tận bây giờ mới chỉ dành cho một số người nhất định hoặc số người may mắn.

Lĩnh vực kinh doanh này không phải là không có những người gièm pha. Và nó cũng có những kẻ trục lợi; những

"nghệ sĩ lừa bịp" và những kẻ phi đạo đức cố gắng kiếm tiền một cách nhanh chóng. Nhưng xét theo bản chất và mô hình của kinh doanh theo mạng thì đây là một hệ thống tạo dựng sự giàu có mang tính công bằng, dân chủ và có trách nhiệm xã hội rất nổi bật.

Cho dù những kẻ gièm pha có nói gì với bạn thì kinh doanh theo mạng không phải là một mòi trường kinh doanh tốt cho những người tham lam. Thực tế, cách thức duy nhất để bạn có thể trở nên giàu có trong kinh doanh theo mạng là thông qua giúp đỡ người khác trở nên giàu có trong tiến trình. Đối với tôi, mô hình kinh doanh này cũng mang tính cách mạng giống như vào thời điểm của Thomas Edison và Henry Ford. Xét theo cơ cấu thì đây là một doanh nghiệp hoàn hảo dành cho những người thích giúp đỡ người khác.

Tôi không nhất thiết hoàn toàn phản đối sự tham lam; một chút tham lam và lợi ích cá nhân cũng luôn chấp nhận được. Nhưng khi mục đích cá nhân lấn át mạnh và mọi người theo đuổi nó bất chấp lợi ích của người khác thì không thể chấp nhận được. Tôi tin rằng hầu hết mọi người vốn có bản chất rộng rãi và chúng ta sẽ có sự hài lòng và mãn nguyện nhất với những thành tựu đạt được của riêng mình khi những thành tựu đó cũng nhằm mục đích thúc đẩy chứ không phải để kiềm chế người khác.

Lĩnh vực kinh doanh theo mạng đáp ứng quá trình thúc đẩy rộng rãi này. Nó mang đến con đường dẫn tới thành còng của cá nhân, xây dựng sự giàu có thực sự và tạo dựng tự do tài

chính bởi một tiến trình hoạt động chỉ có được thành công thông qua giúp đỡ những người khác.

Bạn có thể trở nên giàu có thông qua việc hà tiện và tham lam. Bạn cũng có thể trở nên giàu có thông qua việc hào phóng và rộng rãi. Phương pháp mà bạn lựa chọn sẽ là phương pháp thích hợp nhất với những giá trị cốt lõi sâu thẳm bên trong bạn.

Nền tảng Kinh tế cho sự ổn định

Tôi đã điều khiển trực thăng thực hiện nhiệm vụ bay qua những cánh rừng nhiệt đới và tôi nhận biết được chiến tranh là như thế nào từ những trải nghiệm đầu tiên. Tôi cũng biết rằng sự bất bình đẳng là một trong những nguyên nhân cốt lõi gây ra chiến tranh. Khi khoảng cách giàu nghèo ngày càng nới rộng; tạo ra các điều kiện cho hòa bình rất khó. chúng ta có thể tuần hành vì hòa bình; diễn thuyết vì hòa bình, thành lập các ủy ban nghiên cứu hòa bình và thúc đẩy hòa bình nhưng sẽ là nhiệm vụ bất khả thi để thực sự tạo ra hòa bình; ổn định mà chúng ta đã đề cập đến, trừ phi và cho đến khi chúng ta bắt đầu mang lại nhiều cơ hội kinh tế thực chất hơn cho nhiều triệu con người.

Và đấy chính xác là một mục tiêu to lớn mà lĩnh vực kinh doanh theo mạng đang triển khai thực hiện.

Ngày nay, rất nhiều công ty kinh doanh theo mạng đang truyền bá hòa bình thông qua cơ hội kinh tế trên khắp thế giới. Các công ty kinh doanh theo mạng không chỉ phát triển

ở tất cả các thủ đô lớn của thế giới mà còn triển khai hoạt động tại các quốc gia đang phát triển, mang lại hy vọng kinh tế cho hàng triệu con người sống tại các quốc gia nghèo đói. Trong khi đó hầu hết các tập đoàn kinh doanh truyền thống chỉ có thể sống sót ở khu vực người dân giàu có và có tiền để chi tiêu.

Đã đến thời điểm mọi người trên khắp thế giới phải có một cơ hội bình đẳng để có được một cuộc sống giàu có và đầy đủ chứ không phải dành cả cuộc đời làm lụng vất vả chỉ để phục vụ cho những người giàu ngày càng giàu thêm.

Đã đến thời điểm ***chính bạn*** phải có được cơ hội đó.

Chào mừng đến với doanh nghiệp của thế kỷ 21.